

**MANAJEMEN BISNIS BEBEK GORENG H. SLAMET DALAM  
MENINGKATKAN PENJUALAN MENURUT PERSPEKTIF  
EKONOMI ISLAM (STUDI KASUS  
DI PEKANBARU)**

**SKRIPSI**

**Diajukan Untuk Melengkapi Sebagiansyarat  
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Syariah (S.E. Sy)**



**Oleh:**

**NURMAI RESTYA. H  
NIM: 10825003804**

**PROGRAM S1  
JURUSANEKONOMI ISLAM**

**FAKULTAS SYARI'AH DAN ILMU HUKUM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
SULTAN SYARIF KASIM RIAU  
2013/1434 H**

## KATA PENGANTAR

Alhamdulillah penyusun panjatkan atas kehadiran Allah SWT, yang telah melimpahkan berkah, rahmat, hidayah, dan inayah-Nya, sehingga penyusun dapat menyelesaikan skripsi ini. Shalawat dan salam semoga senantiasa terlimpahkan kepada baginda besar Nabi Muhammad SAW, untuk keluarga, para sahabat, dan seluruh ummat disegala penjuru dunia, khususnya kita semua. *'Amin.*

Penyusun merasa bahwa skripsi dengan judul “**Manajemen Bisnis Bebek Goreng H. Slamet Dalam Meningkatkan Penjualan Menurut Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Di Pekanbaru)**”. Penulis dalam menyusun skripsi ini terdapat banyak kekurangan, untuk itu saran dan kritikan yang membangun sangat penulis harapkan. Skripsi ini tidak akan terwujud dengan baik tanpa adanya bantuan dari berbagai pihak, untuk itu penulis menyampaikan ucapan terima kasih banyak dandengan tulus dari lubuk hati yang paling dalam kepada yth:

1. Ayahanda (ABDUL HARIS) dan Ibunda tercinta (NURNINGSIH), yang mempunyai samudera kasih sayang yang begitu luas dan tak pernah kering terhadap Ananda.
2. Bapak Prof. DR. H.M. Nazir Karim, MA. Rektor UIN SUSKA Riau dan begitu juga Pembantu-Pembantu Rektor UIN SUSKA Riau yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk menimba ilmu.
3. Bapak DR. H. Akbarizan, MA, M.Pd. Dekan Fakultas Syari'ah dan Ilmu Hukum dan begitu juga untuk Pembantu-Pembantu Dekan Fakultas Syari'ah dan Ilmu Hukum UIN SUSKA Riau yang telah memberikan pelayanan akademik selama proses perkuliahan.

4. Bapak Mawardi, M.Si. dan Bapak Darmawan Tia Indra jaya, M.Ag, sebagai Ketua Jurusan dan Sekretaris Jurusan Ekonomi Islam yang senantiasa memberikan dorongan dan bimbingan sampai pada selesainya skripsi ini.
5. Bapak Drs.H.Muh.Said.HM,MA,MM yang telah membimbing dan meluangkan waktunya dalam mengoreksi dan memberikan arahan demi penyelesaian skripsi ini.
6. Ibu Hj. Nurhasanah. MA sebagai Penasehat Akademis penulis yang telah memberikan arahan-arahan dan motivasi kepada penulis dalam mengikuti proses perkuliahan hingga akhir penyelesaian studi.
7. Bapak/Ibu Dosen dan civitas Akademika Fakultas Syari'ah dan Ilmu Hukum UIN SUSKA Riau yang telah mencurahkan ilmu pengetahuannya serta mendidik dan membimbing penulis hingga selesai.
8. Bapak Budi Ariadi M.Kom selaku Manager, dan Staf serta Karyawan rumah makan bebek goreng H. Slamet Pekanbaru yang telah sudi meluangkan waktunya untuk memberikan informasi dan data yang penulis butuhkan, sehingga terselesainya penulisan skripsi.
9. Bapak Kepala pustaka dan segenap staf yang telah memudahkan penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

Atas berbagai bantuan yang diberikan, semoga menjadi amal sholeh disisi Allah SWT dan skripsi ini kiranya bermanfaat amin.

Pekanbaru, Maret 2013  
Penulis

**NURMAI RESTYA. H**  
**NIM: 10825003804**

## ABSTRAK

Penelitian ini berjudul: Manajemen Bisnis Bebek Goreng H. Slamet Dalam Meningkatkan Penjualan Menurut Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Di Pekanbaru), latar belakang penulis mengambil judul ini karena usaha tersebut berkembang pesat serta menerapkan manajemen bisnis Islami.

Adapun masalah yang di teliti adalah: bagaimana manajemen bisnis bebek goreng H. Slamet di Pekanbaru, bagaimana analisa SWOT bisnis bebek goreng H. Slamet dalam meningkatkan penjualan, dan bagaimana tinjauan ekonomi Islam terhadap pengolahan bisnis bebek goreng H. Slamet di Pekanbaru.

Penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*) yang berlokasi di Jalan Sudirman dan Soebrantas Panam Pekanbaru. Populasi dalam penelitian ini adalah manager, asisten manager, humas, keuangan, supervisor, kabag produksi, kebersihan, promosi, SDM, dan karyawan di Jalan Sudirman 80 orang dan di Jalan Soebrantas Panam 20 orang, jumlah seluruh populasi 109. Karena jumlah populasinya banyak, maka penulis mengambil 15 orang untuk di jadikan sampel dalam penelitian. Sampel yang di ambil pada rumah makan bebek goreng H. Slamet di Jalan Sudirman berjumlah 10 orang, sedangkan sampel yang di ambil di Jalan Soebrantas Panam berjumlah 5 orang. Teknik yang digunakan *Purposive sampling* ( Pengambilan subjek sesuai dengan tujuan)

Sumber data yang penulis gunakan adalah sumber data primer yaitu data yang diperoleh langsung dari lapangan pada bisnis bebek goreng H. Slamet, dan sumber data sekunder, yaitu data yang diperoleh dari referensi perpustakaan. Tujuan penelitian adalah untuk mengetahui bagaimana manajemen bisnis bebek goreng H. Slamet di Pekanbaru, analisa SWOT bisnis bebek goreng H. Slamet dalam meningkatkan penjualan, dan tinjauan ekonomi Islam terhadap pengolahan bisnis bebek goreng H. Slamet di Pekanbaru. Dengan metode pengumpulan data secara observasi, wawancara, telaah pustaka. Sedangkan teknik analisa data yang digunakan adalah deskriptif kualitatif, yaitu dimana setelah data dikumpul

kemudian dilakukan penganalisaan secara kualitatif lalu digambarkan dalam bentuk uraian.

Setelah penelitian ini dilakukan dan dianalisis, dapat diketahui bahwa manajemen bisnis bebek goreng H. Slamet di Pekanbaru sangat berpotensi dalam menambah tenaga kerja dan dapat mengurangi tingkat pengangguran serta dapat mengembangkan usaha kuliner di Indonesia berdasarkan prinsip Spritual bisnis. Problematika pada manajemen bisnis bebek goreng H. Slamet di Pekanbaru yaitu kendalanya dalam bidang penjualan yaitu kurangnya kuota pada bahan baku dan kurangnya pemasok / supplier pada bahan baku.

Sedangkan tinjauan ekonomi Islam mengenai pengolahan bisnis bebek goreng H. Slamet di Pekanbaru tidak bertentangan dengan syari'at Islam karena usaha ini berperan dalam menjalankan usaha sesuai dengan aturan Islam. Dimana dari cara proses pengolahan yang dilakukan, dan produk yang ditawarkan pada rumah makan bebek goreng H. Slamet Halalan Toyyiban.

## **DAFTAR ISI**

### **LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI**

### **LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI**

<b>ABSTRAK .....</b>	<b>i</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>ii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>iv</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>v</b>
<b>BAB I    PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang .....	1
B. Batasan Masalah .....	7
C. Rumusan Masalah.....	7
D. Tujuan dan Kegunaan .....	8
E. Metode Penelitian .....	8
F. Sistematika Penulisan.....	11
<b>BAB II    MENGENAL BISNIS BEBEK GORENG</b>	
<b>H. SLAMET PEKANBARU .....</b>	<b>13</b>
A. Sejarah Berdirinya .....	13
B. Visi dan Misi Rumah Makan H. Slamet .....	14
C. Struktur Organisasi .....	16
D. Kedudukan dan Uraian Tugas/Pekerjaan.....	18
E. Aktivitas Usaha Rumah Makan Bebek Goreng H. Slamet .....	27
<b>BAB III    TINJAUAN TENTANG MANAJEMEN BISNIS</b>	
<b>DALAM ISLAM.....</b>	<b>30</b>
A. Pengertian Manajemen Bisnis .....	30
B. Pengertian SWOT .....	34
C. Etika manajemen bisnis dalam Islam.....	35
D. Manajemen bisnis Rasul .....	44

<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>49</b>
A. Manajemen bisnis bebek goreng H. Slamet.....	49
B. Analisa SWOT bisnis bebek goreng H. Slamet dalam meningkatkan penjualan .....	57
C. Pengolahan bebek goreng H. Slamet di tinjau menurut perspektif ekonomi Islam.....	74
<b>BAB V PENUTUP .....</b>	<b>83</b>
A. Kesimpulan .....	83
B. Saran .....	84

#### **DAFTAR PUSTAKA**

#### **LAMPIRAN-LAMPIRAN**

#### **BIOGRAFI PENULIS**

## **DAFTAR GAMBAR**

Gambar I : Struktur Organisasi Rumah Makan Bebek Goreng H. Slamet .....	17
---	----



# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

Islam memandang agama sebagai suatu jalan hidup yang melekat pada setiap aktivitas kehidupan, baik ketika manusia melakukan hubungan spiritual dengan tujuannya maupun ketika manusia berinteraksi dengan sesama manusia atau alam semesta. Ekonomi, secara umum didefinisikan sebagai hal yang mempelajari perilaku manusia dalam menggunakan sumber daya yang langka untuk memproduksi barang dan jasa yang dibutuhkan manusia.<sup>1</sup> Dengan adanya relasi yang baik, terjamilah hubungan antara sesama manusia *hablum minannas* disamping *hablum minallah* yang akan mempunyai efek kumulatif meningkatkan ketaqwaan muslim pengelola bisnis. Akhirnya suatu keberhasilan dalam usaha, keberhasilan mencari rezeki dijanjikan oleh yang maha kuasa, seperti hadist berikut:

عَنْ أَبِي تَمِيمٍ الْجَيْشَانِيِّ قَالَ سَمِعْتُ عُمَرَ يَقُولُ سَمِعْتُ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ يَقُولُ لَوْ أَنَّكُمْ تَوَكَّلْتُمْ عَلَى اللَّهِ حَقَّ تَوَكُّلِهِ لَرَزَقَكُمْ كَمَا يَرْزُقُ الطَّيْرَ

Artinya: Dari Abi Tamim Al-jaisari berkata aku mendengar Umar berkata: aku mendengar Rasulullah Saw bersabda andaikan kamu tawakal kepada Allah dengan sungguh-sungguh, niscaya akan memberi rezeki kepadamu, sebagaimana dia memberi rezeki kepada burung, yang keluar sangkar dipagi hari dengan perut kosong, dan pulang disenja hari dengan perut kenyang.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup>Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam, *Ekonomi Islam* ( Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2008 ), h. 14.

<sup>2</sup>Ibnu Majah, *Sunan Ibnu Majah*, Juz 12 (Mesir: Muzaratu al-auqaf, tt ) h. 315.

Dalam ekonomi Islam, pemenuhan kebutuhan akan sandang, pangan, dan papan harus dilandasi nilai-nilai spiritualisme dan adanya keseimbangan dalam pengelolaan harta kekayaan, selain itu kewajiban yang harus dipenuhi oleh manusia dalam memenuhi kebutuhannya harus berdasarkan batas kecukupan (*had al-kifayah*) baik atas kebutuhan pribadi maupun keluarga.<sup>3</sup>

Tujuan dari ekonomi Islam membawa konsep *al-falah* (kejayaan) di dunia dan akhirat, sedangkan ekonomi sekuler untuk kepuasan didunia saja. Ekonomi Islam meletakkan manusia sebagai khalifah dimuka bumi ini, dimana segala bahan-bahan yang ada di bumi dan dilangit adalah diperuntukkan untuk manusia.<sup>4</sup>

Bisnis adalah semua kegiatan yang dilakukan seseorang atau lebih yang terorganisasi dalam mencari laba melalui penyediaan produk yang dibutuhkan oleh masyarakat.<sup>5</sup> Bisnis merupakan suatu usaha yang harus dikembangkan untuk mengurangi tingkat pengangguran dan dapat meningkatkan pendapatan, sebagaimana dalam sabda nabi telah dijelaskan keutamaan dalam suatu usaha disebutkan:

عن المقدم رضي الله عنه، عن رسول الله صلى عليه وسلم قال مَا أَكَلَ أَحَدُ طَعَامًا قَطُّ خَيْرًا مِنْ عَمَلٍ يَدِهِ وَإِنَّ نَبِيَّ اللَّهِ دَاوُدَ عَلَيْهِ السَّلَامُ كَانَ يَأْكُلُ مِنْ عَمَلٍ يَدِهِ

Artinya: “Tidaklah seseorang memakan makanan apapun yang lebih baik dari pada dia makan dari hasil pekerjaan tangannya, dan sesungguhnya Nabiullah Daud AS makan dari hasil pekerjaan tangannya”.<sup>6</sup>

<sup>3</sup>Said Saad Marathon, *Ekonomi Islam di tengah krisis Ekonomi Global* (Jakarta: Zikrul Halim, 2004), Cet.1, h. 66.

<sup>4</sup> Mustafa Edwin Nasution, *Pengenalan Eksklusif Ekonomi Islam* ( Jakarta: Kencana, 2007), Cet.2, h. 9.

<sup>5</sup> Francis Tantri, *Pengantar Bisnis* (Jakarta: Rajawali Pers, 2009 ), Cet. 1, h. 4.

<sup>6</sup> Muhammad bin Ismail, *Shahih Bukhari*, juz 7 (Mesir: Wuzarah al-Auqaf.tt), h.464.

Pentingnya untuk menghindari dari resiko bisnis, maka bisnis harus dijalankan dengan tepat dengan perencanaan yang matang dan pelaksanaan yang serius dan mantap yaitu, dengan menerapkan manajemen yang baik. Konsep Al-Quran tentang bisnis sangatlah *komprehensif* sehingga parameternya tidak hanya menyangkut dunia, tetapi juga menyangkut akhirat.<sup>7</sup>

Manajemen adalah suatu proses yang melibatkan kegiatan perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengendalian yang dilakukan untuk mencapai sasaran perusahaan melalui pemanfaatan sumber daya manusia dan sumber daya lainnya.<sup>8</sup>

Aspek manajemen dan organisasi merupakan aspek yang cukup penting dianalisis untuk kelayakan suatu usaha. Karena walaupun suatu usaha telah dinyatakan layak untuk dilaksanakan tanpa didukung dengan manajemen dan organisasi yang baik, bukan tidak mungkin akan mengalami kegagalan. Baik menyangkut masalah SDM maupun menyangkut rencana perusahaan secara keseluruhan haruslah disusun sesuai dengan tujuan perusahaan. Tujuan perusahaan akan lebih mudah tercapai jika memenuhi kaidah-kaidah atau tahapan dalam proses manajemen.<sup>9</sup>

Fungsi manajemen dalam sebuah bisnis adalah mengatur atau mengelola, sedangkan bisnis itu sendiri adalah kegiatan-kegiatan yang bersifat teknis dan operasional. Pengertian tersebut menunjukkan bahwa

---

<sup>7</sup>Buchori Alma, *Manajemen Bisnis Syariah*(Bandung: Alfabeta, 2009), h.1

<sup>8</sup> M.Fuad dkk, *Pengantar Bisnis*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2000 ), Cet 2, h.

<sup>9</sup> Kasmir, jakfar, *Studi Kelayakan Bisnis* ( Jakarta: Kencana, 2009 ), Cet. 2, h. 161-162.

antara manajemen dan bisnis memiliki keeratan yang kuat. Untuk menjadikan sebuah bisnis yang kuat, maka sistem manajemennya harus dikelola dan dirancang dengan baik sehingga potensi kegagalan akan dapat diminimalkan.<sup>10</sup>

Manajemen dalam perspektif Islam merupakan landasan sistem yang mengantarkan keberhasilan pada sebuah kegiatan ekonomi. Dengan manajemen pelaku ekonomi dapat memperhitungkan keuntungan yang diperoleh dan resiko kerugian yang mungkin akan dideritanya, kegiatan ekonomi yang dilakukan hendaknya dibangun diatas landasan “ keuntungan dan kerugian ditanggung bersama”(*profit and loss sharing*).<sup>11</sup>

Menurut Hidayat, ada empat pilar etika manajemen bisnis menurut Islam seperti yang dicontohkan Nabi Muhammad SAW.

1. Pilar pertama, tauhid artinya memandang bahwa segala aset dari transaksi bisnis yang terjadi didunia adalah milik Allah, manusia hanya mendapatkan amanah untuk mengelolanya.
2. Pilar kedua, adil artinya segala keputusan menyangkut transaksi dan interaksi dengan lawan bisnis atau kesepakatan kerja harus dilandasi dengan akad saling setuju.
3. Pilar ketiga, adalah kehendak bebas artinya manajemen Islam mempersilahkan umatnya untuk menumpahkan kreativitas dalam melakukan transaksi bisnisnya sepanjang memenuhi asas hukum ekonomi Islam, yaitu halal.

---

<sup>10</sup>Amirullah Imam Hardjanto, *Pengantar Bisnis* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2005), Cet.1, h. 97.

<sup>11</sup> Mawardi, *Ekonomi Islam* (Pekanbaru: Alaf Riau, 2007), Cet 1, h. 72.

4. Dan keempat adalah pertanggungjawaban artinya Semua keputusan seorang pimpinan harus dipertanggungjawabkan oleh yang bersangkutan.<sup>12</sup>

Usaha pada bisnis bebek goreng H. Slamet, dirintis oleh Bapak H. Slamet. Usaha ini dimulai sejak tahun 1986 di Kartasuro, Sukoharjo Solo, Jawa Tengah. Warung Bebek Goreng H. Slamet yang pertama didirikan di Kartasuro, Sukoharjo, Jawa Tengah, daerah yang terletak di pinggir jalan raya Solo-Yogya ini awalnya berada di pinggir jalan tersebut. Namun, sejak tahun 1992 warung tersebut pindah 100 meter ke dalam menempati rumah pribadi meski masih di area yang sama. Lokasinya jika dari kota Solo sekitar 10 km.

Rumah makan bebek goreng H. Slamet saat ini membuka cabang di Pekanbaru. Rumah makan ini di Pekanbaru berdiri pada tahun 2009, dimana di Pekanbaru memiliki 2 cabang yaitu di Jalan Sudirman dan di Jalan Soebrantas Panam Pekanbaru.

Sistem manajemen bisnis H. Slamet dalam mengelola bisnisnya dilihat dari segi: tenaga kerja, tempat, produk, pelayanan, harga, yaitu

Rumah makan bebek goreng di Sudirman karyawannya berjumlah 80 karyawan, dan pada cabang usaha bebek goreng H. Slamet di Panam berjumlah 20 karyawan. Dalam menarik pelanggan, rumah makan ini dilengkapi fasilitas ruangan yang nyaman, ruangan VIP, lesehan dan meja hidangan serta menyediakan mushola untuk shalat. Sehingga pelanggan merasa betah untuk mencicipi makanan yang disediakan di sana.

---

<sup>12</sup> Undang Kamaludin, *Etika Manajemen Islam*, ( Bandung : Pustaka Setia, 2010 ), Cet 1, h.41.

Produk yang dihasilkan oleh rumah makan H. Slamet digolongkan ke dalam dua jenis yaitu makanan dan minuman. Adapun menu yang ditawarkan oleh rumah makan bebek goreng H. Slamet adalah sebagai berikut: untuk menu makanan, semua menu berupa bebek dan ayam yang digoreng.

Beberapa menu olahan dari bebek goreng adalah dada, paha, kepala, ampela ati, cakar bebek dan satu ekor bebek. Serta menu tambahannya ayam kampung yaitu dada, paha ayam yang digoreng. Semuanya digoreng dengan rasa yang khas dan istimewa. Serta semuanya disajikan dengan sambal korek yang pedas dan nikmat. Tersedia juga berbagai minuman seperti jus melon, es jeruk, jus alpukat dan berbagai minuman ringan lainnya. Jika kita cermati sistem pelayanan mereka terkesan sopan, lemah lembut, ramah, senyum dan lebih beretika baik dari ucapan maupun tingkah laku, serta pada usaha ini bernuansa Islami.

Penentuan harga pada rumah makan bebek goreng H. Slamet ada yang standar dimana penetapannya tergantung outlet menurut wilayah dan standar harga bahan baku yang digunakan, serta biaya tenaga kerja. Harga didasarkan pada harga pokok ditambah biaya langsung maupun tidak langsung dan ditambah keuntungan yang diharapkan, selain itu faktor pesaing juga sangat mempengaruhi penentuan harga, oleh karena itu selalu diadakan riset pasar untuk memantau harga-harga pesaing.

Untuk meningkatkan pelanggan, perusahaan harus senantiasa memusatkan perhatian kepada kebutuhan masyarakat yang mencakup kualitas, harga, kecepatan waktu, pelayanan dan manfaat hasil produksinya.<sup>13</sup>

---

<sup>13</sup>J. Sudarsono, *Pengantar Ekonomi perusahaan* (Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama, 1996) , h. 96.

Permasalahan pada usaha bebek goreng H. Slamet dalam mengembangkan usahanya yaitu. susahnya bahan baku yang ada di Pekanbaru, yang menyebabkan pemasok bahan baku dari luar kota yaitu dari Sumatera Barat dan juga Medan. Harga yang ditawarkan pada usaha H. Slamet semua tergantung pada outlet menurut wilayah dan standar harga bahan baku yang digunakan, serta biaya tenaga kerja.<sup>14</sup>

Berdasarkan hal diatas, maka penulis tertarik untuk mengadakan penelitian secara mendalam, kedalam bentuk tulisan yang lebih ilmiah yang berjudul **“Manajemen Bisnis Bebek Goreng H. Slamet Dalam Meningkatkan Penjualan Menurut Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Di Pekanbaru)”**.

## **B. Batasan Masalah**

Agar penelitian ini lebih terarah dan tidak menyimpang dari topik yang dipersoalkan, maka penulis membatasi permasalahan penelitian ini pada Manajemen Bisnis Bebek Goreng H. Slamet di Pekanbaru Dalam Meningkatkan Penjualan Menurut Perspektif Ekonomi Islam.

## **C. Perumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah ini, maka masalah yang akan diteliti dapat di rumuskan sebagai berikut:

1. Bagaimana Manajemen Bisnis Bebek Goreng H. Slamet di Pekanbaru?

---

<sup>14</sup> Bapak Wahyudi ( Karyawan usaha bebek goreng ), *wawancara* Pekanbaru, 28 Mei 2012.

2. Bagaimana Analisis SWOT Bisnis Bebek Goreng H. Slamet dalam Meningkatkan Penjualan?
3. Bagaimana Pengolahan Bebek Goreng H. Slamet ditinjau Menurut Perspektif Ekonomi Islam?

#### **D. Tujuan dan Kegunaan Penelitian**

##### **1. Tujuan Penelitian**

- a. Untuk mengetahui Manajemen Bisnis Bebek Goreng H. Slamet di Pekanbaru.
- b. Untuk mengetahui Analisis SWOT Bisnis Bebek Goreng H. Slamet dalam meningkatkan Penjualan.
- c. Untuk mengetahui Manajemen Bisnis Bebek Goreng H. Slamet Menurut Perspektif Ekonomi Islam.

##### **2. Kegunaan Penelitian**

- a. Sebagai pendalaman dan pengembangan ilmu yang sudah penulis dapatkan dibangku perkuliahan.
- b. Sebagai informasi penelitian lebih lanjut pada fakultas Syariah dan Ilmu hukum khususnya bagi jurusan Ekonomi Islam.
- c. Sebagai persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Islam pada Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum Uin Suska Riau.

#### **E. Metode Penelitian**

##### **1. Lokasi Penelitian**

Penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*). Adapun lokasi penelitian ini dilakukan pada usaha bebek goreng H. Slamet di Jalan



Sudirman No 201 dan di Jalan Soebrantas Panam. Penulis tertarik untuk menelitinya lebih jauh karena bisnis pada bebek goreng ini berkembang pesat dan usaha ini berpotensi untuk diteliti, serta menerapkan manajemen Islami.

## 2. Subjek dan Objek Penelitian

Subjek penelitian ini adalah Pimpinan dan Karyawan pada usaha rumah makan bebek goreng H. Slamet di Pekanbaru. Sedangkan Objek penelitian ini adalah manajemen bisnis pada usaha bebek goreng H. Slamet dalam meningkatkan Penjualan menurut Perspektif Ekonomi Islam.

## 3. Populasi dan Sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah manager, asisten manager, humas, keuangan, supervisor, bagian kabag produksi, kebersihan, promosi, SDM, dan karyawan di Jalan Sudirman 80 orang dan di Jalan Soebrantas Panam 20 orang, jumlah seluruh populasi 109. Karena jumlah populasinya banyak, maka penulis mengambil 15 orang dijadikan sampel dalam penelitian. Sampel pada rumah makan bebek goreng H. Slamet di Jalan Sudirman 10 orang, sedangkan di Jalan Soebrantas Panam 5 orang. Teknik yang digunakan *Purposive sampling* ( Pengambilan subjek sesuai dengan tujuan).

## 4. Sumber Data

### a. Data Primer

Data primer yaitu data yang diperoleh dari lapangan pada Bisnis Bebek Goreng H. Slamet di Pekanbaru.

#### b. Data Sekunder

Data sekunder yaitu data yang diperoleh dari bahan dan literatur yang berhubungan dengan permasalahan yang diteliti.

### 5. Teknik Pengumpulan Data

Data dalam penelitian ini dikumpulkan dengan menggunakan beberapa metode, yaitu:

- a. Observasi, yaitu metode pengumpulan data yang diperoleh melalui pengamatan langsung dilapangan untuk mendapatkan gambaran secara langsung tentang kegiatan-kegiatan yang akan di teliti.
- b. Wawancara, yaitu metode pengumpulan data yang dilakukan dengan tanya jawab langsung dengan pimpinan, karyawan rumah makan bebek goreng H. Slamet.
- c. Telaah perpustakaan yaitu, dengan cara mengumpulkan, membaca, dan menelaah buku-buku yang berhubungan dengan masalah yang diteliti.

### 6. Metode Penulisan

- a. Induktif, yaitu menggambarkan kaedah khusus yang ada kaitannya dengan masalah yang diteliti, dianalisa kemudian diambil kesimpulan secara umum.
- b. Deduktif, menggambarkan kaidah umum yang ada kaitannya dengan permasalahan yang diteliti, kemudian diambil kesimpulan secara khusus.
- c. Deskriptif yaitu penelitian yang menggambarkan kaedah, subjek dan objek penelitian berdasarkan fakta-fakta yang ada.

## 7. Teknik Analisa Data

Dalam penelitian ini penulis menggunakan analisa data secara deskriptif kualitatif yaitu setelah semua data telah berhasil penulis kumpulkan, maka penulis menjelaskan secara rinci dan sistematis sehingga dapat tergambar secara utuh dan dapat dipahami secara jelas kesimpulan akhirnya.

## F. Sistematika Penulisan

Untuk mempermudah penulisan dan pembahasan dalam penelitian ini, maka penelitian ini dibagi kepada beberapa bab sebagai berikut:

### **BAB I : PENDAHULUAN**

Terdiri dari: Latar Belakang, Batasan Masalah, Rumusan Masalah, Tujuan dan Kegunaan Penelitian, Metode Penelitian serta Sistematika Penulisan.

### **BAB II : MENGENAL BISNIS BEBEK GORENG H. SLAMET DI PEKANBARU**

Terdiri dari: Sejarah berdirinya rumah makan Bebek Goreng H. Slamet, Visi dan Misi, Struktur Organisasi, Kedudukan dan Uraian tugas pekerjaan, Aktivitas rumah makan Bebek Goreng H. Slamet

### **BAB III : TINJAUAN TENTANG MANAJEMEN BISNIS**

Terdiri dari: Pengertian Manajemen Bisnis, Pengertian SWOT, Etika Manajemen Bisnis dalam Islam, dan Manajemen bisnis Rasulullah.

**BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

Dalam bab ini akan dijelaskan tentang hasil penelitian yaitu bagaimana Manajemen Bisnis Bebek Goreng H. Slamet, Analisa SWOT bisnis Bebek Goreng H. Slamet dalam meningkatkan penjualan, dan Pengolahan Bebek Goreng H. Slamet ditinjau Menurut Ekonomi Islam.

**BAB V : PENUTUP**

Pada bab ini penulis akan menguraikan kesimpulan dan saran yang diambil berdasarkan uraian pada bab sebelumnya.

## **BAB II**

### **MENGENAL BISNIS BEBEK GORENG H. SLAMET**

#### **A. Sejarah Berdirinya Rumah Makan Bebek Goreng H. Slamet**

Rumah makan bebek goreng H. Slamet pertama kali usaha ini dirintis oleh Bapak H. Slamet Raharjo bersama istrinya Baryatin. Usaha ini dimulai sejak tahun 1986 di Kartasuro, Solo, Jawa Tengah. Awalnya daerah ini terletak di pinggir jalan raya Solo-Yogya berada di pinggir jalan tersebut. Namun, sejak belakangan tahun 1992 warung tersebut pindah 100 meter kedalam menempati rumah pribadi di area yang sama, dan lokasinya 10 km dari kota Solo. Sebelum merintis rumah makan ini, ia menjual gado-gado, rujak, kikil sapi, sate kelinci, dan menu lainnya yang dimulai sejak tahun 1979. Barulah belakangan ini ia mengembangkan bisnis rumah makan dengan menu utama bebek goreng.

Lambat laun rumah makan bebek goreng H. Slamet mulai melejit dan sukses karena bisa mengatasi berbagai rintangan dan hambatan hingga bisa eksis, sukses, terus maju dan akhirnya banyak memanfaatkan jaringan waralaba atau *franchise* sampai saat sekarang ini.

Berkembangnya rumah makan bebek goreng H. Slamet dengan melebarkan usahanya ke beberapa kota lain melalui cabang-cabang yang didirikan dalam kurun waktu kurang dari 26 tahun, berbekal dari citra atau *brand image* rumah makan bebek goreng H. Slamet serta menu yang disajikan bebek goreng dan ayam. Lebih uniknya lagi Meskipun menu utama

yang disajikan spesial bebek goreng dengan sambal korek yang merupakan makanan khas dari rumah makan bebek goreng H. Slamet. Rumah makan ini dapat terus maju berkembang pesat dan hingga sampai membuka cabang diberbagai kota termasuk di Pekanbaru. Menu yang ditawarkan pada rumah makan ini sangat cocok untuk semua segmen masyarakat.

Rumah makan bebek goreng H. Slamet merupakan sebuah rumah makan menggunakan dengan konsep waralaba atau *franchise*. Rumah makan bebek goreng H. Slamet di Pekanbaru merupakan cabang dari bebek goreng H. Slamet Kartasuro di kota Solo, Jawa Tengah. Namun, di kota Pekanbaru baru dibuka pada tahun 2009, di kota Pekanbaru mempunyai dua cabang yaitu berada di Jalan Jendral Sudirman dan di Jalan Soebrantas Panam. Rumah makan ini di Pekanbaru berada dibawah naungan Perusahaan Qinaraya Holding Company.<sup>15</sup>

## **B. Visi dan Misi Rumah Makan H. Slamet**

Visi yang dimiliki oleh suatu organisasi merupakan suatu cita-cita tentang keadaan & masa yang akan datang yang diinginkan untuk terwujud oleh seluruh orang-orang dalam organisasi, cita-cita masa depan yang dimiliki oleh para pendiri yang kira-kira mewakili seluruh anggota organisasi inilah yang disebut visi. Menurut Senge (1990) visi adalah gambaran organisasi yang ingin terjadi pada masa depan (*destiny*).<sup>16</sup>

---

<sup>15</sup>Pak Budi, Manager Rumah makan bebek goreng H. Slamet, wawancara Tanggal 11 Desember 2012

<sup>16</sup> Bernadine R. Wirjana msw, *Mencapai Manajemen Berkualitas Organisasi, Kinerja, Program*, (Yogyakarta: Andi, 2007 ), h. 131

Visi dari rumah makan bebek goreng H. Slamet yaitu: menjadikan perusahaan bebek goreng H. Slamet menjadi sebuah perusahaan kuliner yang memiliki pondasi bisnis berbasiskan nafas keislaman.

Misi adalah penjabaran dari visi agar visi menjadi lebih mudah dimengerti atau lebih jelas bagi seluruh staf dan karyawan organisasi. Menurut Senge misi adalah maksud keberadaan (*existence*) organisasi atau identitasnya.<sup>17</sup>

Misi dari rumah makan bebek goreng H. Slamet yaitu: memasukkan kaidah-kaidah Islam dalam penerapan bisnis disemua lini aktifitas yang ada di bebek goreng. Aktivitas ini dilakukan oleh semua personal yang ada di lingkungan perusahaan. Tujuan akhirnya adalah menghasilkan sebuah perusahaan bernuansa Islami yang memiliki kebiasaan antara lain:

1. Budaya sholat wajib 5 waktu tepat waktu
2. Budaya melanggengkan sholat Dhuha jam 9.00 Pagi
3. Budaya tidak merokok atau menggunakan narkoba dan minuman alkohol di lingkungan bebek goreng
4. Budaya menghafal ayat-ayat Al-Qur'an dan Maknanya
5. Budaya melakukan Sedekah atau Zakat secara Konsisten
6. Budaya melakukan sholat Tahajud secara teratur
7. Budaya untuk menjadikan dan membentuk sumber daya manusia (SDM) yang memiliki konsep bahwa pekerjaan, bisnis dan kehidupan merupakan bagian yang tak terpisahkan dari agama Islam (selalu melibatkan Allah).

---

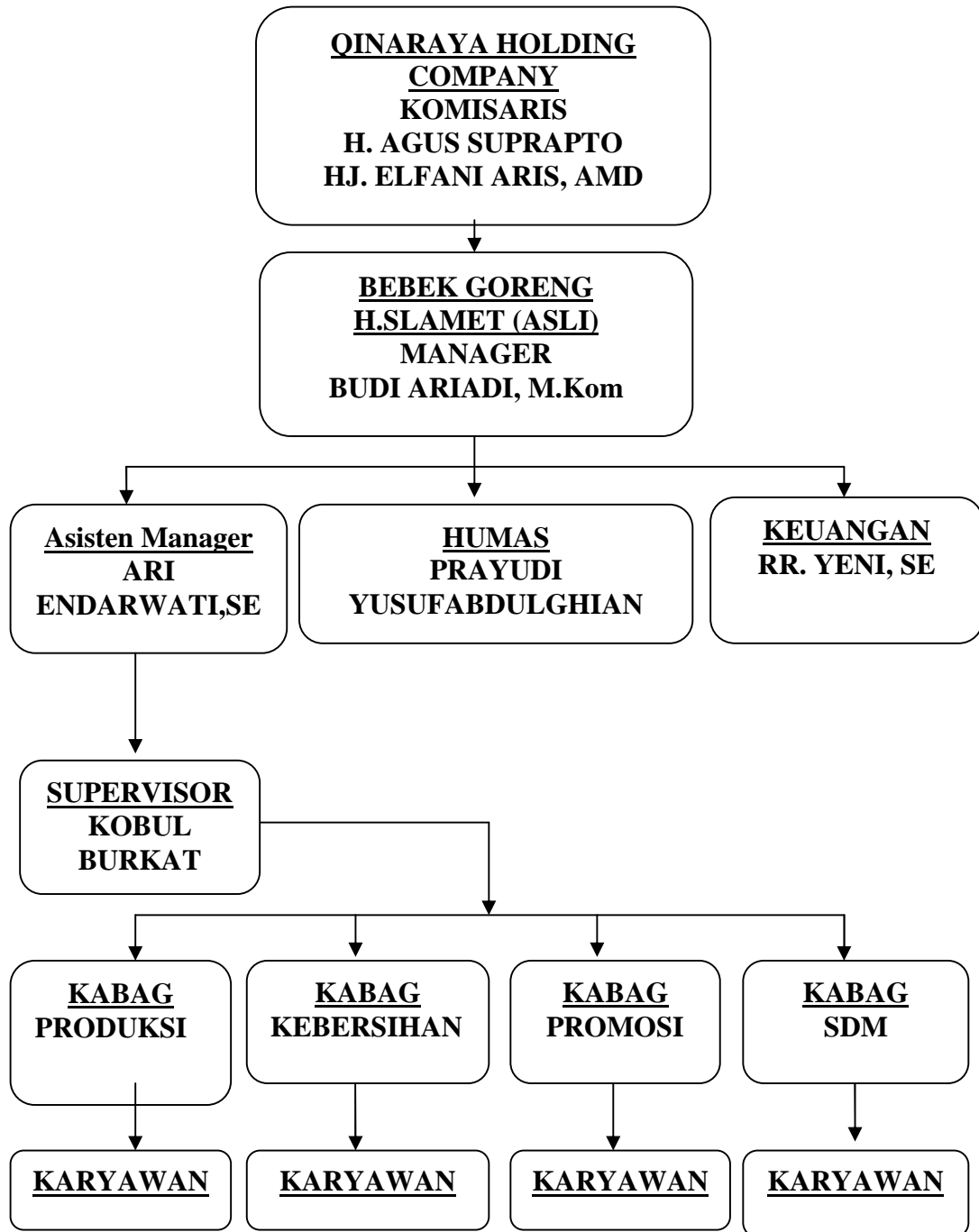
<sup>17</sup>*Ibid*, hal 132

### **C. Struktur Organisasi**

Struktur organisasi yang ada di lingkungan bebek goreng H. Slamet, secara operasional dikelola oleh seorang Manajer dengan dibantu secara teknis oleh Asisten Manajer. Manajer merupakan penanggung jawab utama atas segala aktivitas bisnis dan operasional yang berkaitan dengan keberlangsungan dan realisasi visi misi perusahaan.

Kegiatan teknis dilakukan oleh Asisten Manajer dengan dibantu sepenuhnya oleh Supervisor yang selalu memberikan laporan secara tertulis kepada Asisten Manajer atas segala kelancaran operasional. Berikut ini adalah struktur organisasi di lingkungan bebek goreng H. Slamet yaitu:





**Sumber:** Dokumen Perusahaan Bebek Goreng H. Slamet Pekanbaru

#### **D. Kedudukan dan Uraian Tugas/Pekerjaan**

Wewenang dan tanggung jawab dalam fungsi kerja merupakan sebuah prosedur kerja yang mengatur karyawan rumah makan bebek goreng secara teknis sesuai fungsi kerja diunit. Wewenang dan tanggung jawab dalam fungsi kerja merupakan *rule* aktivitas yang wajib diikuti karyawan dalam menjalankan fungsinya. Berikut adalah uraian tugas dan pekerjaan masing-masing:

1. Wewenang dan Tanggung Jawab Fungsi Kerja Manager:<sup>18</sup>
  - a. Menjalankan, mengendalikan dan mengevaluasi visi misi perusahaan diunit yang dipimpin
  - b. Berkordinasi dengan staf secara periodik
  - c. Mengontrol dan mengevaluasi kualitas menu dan kinerja pelayanan
  - d. Mengorganisasi kegiatan promosi dan pemasaran
  - e. Mengatur dan mengevaluasi anggaran
  - f. Mengatur dan mengevaluasi barang persediaan
  - g. Mengatur dan mengevaluasi standar kebersihan, kesehatan, keselamatan dan kesejahteraan karyawan
  - h. Membuat laporan operasional kegiatan secara periodik
2. Wewenang dan Tanggung Jawab Fungsi Kerja Asisten Manager (AM):<sup>19</sup>
  - a. Merekap seluruh kegiatan operasional dan kegiatan yang berhubungan dengan visi dan misi dan melaporkannya ke Manager secara berkala

---

<sup>18</sup>Wawancara Penulis dengan Manager Rumah Makan Bebek Goreng H. Slamet (Bapak Budi) Tanggal 11 Desember 2012.

<sup>19</sup>Wawancara Penulis dengan Asisten Manager Rumah Makan Bebek Goreng H. Slamet (Ibuk Ari Endarwati) Tanggal 15 Desember 2012.

- b. Melakukan *beefing* dan merekap usulan-usulan yang berkaitan dengan kegiatan operasional
  - c. Bertanggung jawab atas kinerja karyawan di unit
  - d. Mengorganisasi kegiatan promosi dan pemasaran
  - e. Mengatur dan mengevaluasi anggaran
  - f. Mengatur dan mengevaluasi barang persediaan
  - g. Mengatur dan mengevaluasi standar kebersihan, kesehatan, keselamatan dan kesejahteraan karyawan
  - h. Membuat laporan operasional kegiatan secara periodik
3. Wewenang dan Tanggung Jawab Fungsi Kerja Supervisor (SV):<sup>20</sup>
- a. Membuat laporan operasional kegiatan secara Periodik
  - b. Mengkoordinir karyawan untuk sholat pada jam sholat
  - c. Membuat Laporan Kehadiran dan Rekapitulasi Jadwal sholat serta hal-hal yang menyangkut dengan visi perusahaan
  - d. Menerima laporan dari karyawan tentang stok dan hal-hal lain yang berkaitan dengan kegiatan operasional
  - e. Mengecek ketersediaan menu, dan order menu dari konsumen
  - f. Mencatat dan melaporkan mengenai “kejanggalaan operasional”, hal-hal urgen dari operasional serta hasil perbaikannya
  - g. Memberikan pengarahan tentang prosedur kerja dan intruksi kepada bawahannya
  - h. Mengawasi administrasi operasional disemua bagian

---

<sup>20</sup>Wawancara, Penulis dengan Supervisor Rumah Makan Bebek Goreng H. Slamet (Bapak Kobul Burkat), 15 Desember 2012.

- i. Memberikan petunjuk serta mengorganisir karyawan
  - j. Bertanggung jawab atas persediaan bahan penjualan, kepuasan pelanggan dan semua operasional.
  - k. Menerima laporan dari bawahannya dan meneliti serta bila perlu membuat permintaan untuk perbaikan
  - l. Menghandle jika terjadi kekurangan karyawan pada hal-hal urgen
  - m. Membuat rencana stok barang, bahan untuk kebersihan setiap minggu
  - n. Mengadakan pengecekan seluruh area bebek goreng termasuk taman dan lahan parkir
  - o. Menghubungi segera atasan, bila terjadi hal yang tidak semestinya
  - p. Membina kekompakan kerja yang harmonis dan menjalin kerjasama yang baik dengan karyawan
  - q. Melakukan penilaian penampilan kerja bawahan langsung
  - r. Menciptakan dan membina suasana kerja yang sehat
  - s. Melaksanakan semua perintah atasan
  - t. Menyelenggarakan *briefing* dan *meeting*
4. Wewenang dan Tanggung Jawab fungsi kerja Kasir (KS):<sup>21</sup>
- a. Mengecek kesiapan menu dan berkordinasi dengan supervisor
  - b. Mengecek kondisi kebersihan dan kerapian meja
  - c. Menyiapkan kas awal
  - d. Mengecek kebutuhan alat kerja, merekap dan mengajukan permohonan dana

---

<sup>21</sup>Wawancara, Penulis dengan Ibuk Ari Endarwati, Asisten Manager dan juga Kasir Rumah Makan Bebek goreng H. Slamet cabang Panam, 15 Desember 2012.

- e. Menerima pembayaran dari konsumen
  - f. Mengoptimalkan dan bertanggung jawab atas uang pengembalian ke konsumen
  - g. Merekap keakuratan data transaksi
  - h. Mengajukan ACC ke management atas pengeluaran dana operasional (ditulis dalam Form Pengajuan Pembelian Barang)
  - i. Merekap data pengeluaran dan pemasukan Rumah Makan Bebek Goreng, dan maksimal 1 hari setelah transaksi harus menginputkan sistem Akunting
  - j. Mendokumentasikan semua bill dan Nota/Kwitansi Penerimaan atau pembayaran
  - k. Mengelola dan mendistribusikan penggajian karyawan Rumah Makan Bebek Goreng H. Slamet
  - l. Setiap tanggal 29 menyerahkan laporan sistem keuangan dan omset dan berkordinasi dengan bagian administrasi dan keuangan untuk pembuatan laporan pertanggung jawaban bulanan
  - m. Selalu berkordinasi kepada administrasi & keuangan tentang perkembangan omset, aktivitas karyawan dan pelayanan pelanggan
  - n. Selalu bekerjasama semua aktivitas kerja dan Koordinasi/Rapat baik secara *Horizontal* maupun *Vertikal*
5. Wewenang dan tanggung jawab dalam fungsi kerja Unit Potong Bebek (PT):<sup>22</sup>

---

<sup>22</sup>Wawancara, penulis dengan Kabag Produksi Rumah Makan Bebek Goreng H. Slamet, 15 Desember 2012

Unit Potong Bebek (PT) merupakan unit pengolahan bahan baku bebek atau ayam dari kondisi baku menjadi kondisi pra siap saji. Unit ini merupakan unit urgensi/penting yang menentukan keberlangsungan aktivitas produksi pelayanan pada bebek goreng. Fungsi kerjanya sebagai berikut:

- a. Memastikan stok bebek hidup atau ayam hidup dalam kadar cukup untuk operasional 5 hari kedepan, hal ini berkordinasi dengan Supervisor atau Asisten Manager
  - b. Memastikan jumlah bebek dan ayam yang harus dipotong untuk disajikan satu hari sebelumnya, jumlah ini ditentukan oleh Asisten Manager atau Minimal Supervisor
  - c. Menyembelih/memotong bebek dan ayam dengan acuan syariat Islam sesuai prosedur dan jumlah potong yang ditentukan oleh Asisten Manager
  - d. Menyembelih bebek atau ayam dengan waktu yang ditentukan oleh Asisten Manager agar bebek atau ayam bisa disajikan pada jam operasional
  - e. Membersihkan bagian bebek dan agar siap dimasak oleh bagian dapur
  - f. Merekap berapa jumlah bebek dan ayam yang dipotong
  - g. Merekap berapa jumlah potong bebek, ayam dan jeroan yang siap dimasak
6. Wewenang dan tanggung jawab dalam fungsi kerja Unit Goreng Bebek (GB):

Unit Goreng Bebek merupakan unit yang menyediakan hidangan utama sebagai bahan utama dari *Trade /mark* Bebek Goreng. Menu ini merupakan menu wajib yang nilai urgensi sangat tinggi yang harus dijaga kualitas, rasa, penyajian dan kecepatan penyajiannya. Unit ini mengelola menu Bebek dan Ayam serta bahan pendukung lain seperti nasi, berikut adalah daftar wewenang dan Tanggung Jawab dalam Fungsi kerja dari unit Goreng Bebek.

- a. Memastikan bahwa stok bebek dan ayam yang siap goreng ada minimal untuk 1 hari penjualan
- b. Memastikan bahwa stok nasi cukup untuk transaksi hari H (pagi sampai malam). Seta memastikan nasi tidak lembek/benyek, kurang masak/tanek/"ngeltis", keras atau hambar
- c. Memastikan rasa bebek goreng dan ayam goreng memenuhi kriteria standar ( Ala bebek goreng H. Slamet Asli ). Bebek atau ayam yang di goreng tidak gosong, hitam, terlalu kering, atau terlalu basah, terlalu keras, hancur/remuk, tidak utuh/pecah.
- d. Memastikan rasa bebek goreng atau ayam goreng tidak "terlalu asin" atau disajikan dalam keadaan dingin. Pastikan cita rasanya mengikuti standar
- e. Memastikan bahwa bebek goreng atau ayam goreng dan nasi sudah harus sampai ke meja konsumen kurang dari 6 menit setelah daftar order masuk

- f. Memastikan tempat penyajian (piring, sendok) higienis, tidak retak, tidak kusut, tidak sumpil, tidak bekas.
- g. Meletakkan piring yang sudah siap saji (nasi dan bebek goreng atau ayam goreng) agar pramusaji cepat menghidangkan ke konsumen.
- h. Berkoordinasi dengan supervisor dan beberapa rekan kerja untuk memastikan hidangan bebek goreng atau ayam goreng benar-benar layak disajikan pada konsumen.
- i. Membuat laporan dan dilaporkan ke Supervisor atas jumlah bebek atau ayam yang tidak layak untuk dijual.

7. Wewenang dan Tanggung Jawab dalam fungsi kerja *Waiters/Pramusaji* (WT):

Unit *Waiters/Pramusaji* memiliki fungsi utama sebagai staf yang melayani konsumen secara langsung, tugas utama dari unit ini adalah memberikan pelayanan yang prima, cepat dan profesional pada konsumen yang makan di rumah makan bebek goreng ini. Wewenang dan Tanggung jawab dalam fungsi kerja dari *Waiters/pramusaji* yaitu:

- a. Selalu memberi senyum dan mengucapkan salam kepada pengunjung /konsumen “Selamat datang di Rumah Makan Bebek Goreng, Bapak/Ibu silahkan duduk”.
- b. Paling lambat 1,5 menit karyawan sudah memberikan daftar menu dan menulis dalam bill permintaan dari konsumen, dan menyerahkan order ke bagian menu



- c. Paling lambat 3 menit pramusaji sudah meletakkan hidangan selamat datang (Air minum putih, lalapan dll) dimeja konsumen dan menyalakan lilin di meja makan konsumen
- d. Pramusaji harus memastikan bahwa menu yang dihidangkan adalah layak saji dan memenuhi standar cita rasa di Bebek Goreng H. Slamet (Asli)
- e. Paling lambat 8 menit Pramusaji harus sudah menyerahkan sebagian menu yang diorder dan paling lambat 10 menit semua menu sudah sampai dimeja konsumen. Pramusaji meletakkan/merapikannya hidangan dimeja saji konsumen dan mengucapkan “Silahkan dinikmati Bapak/Ibu”
- f. Karyawan selalu tetap waspada dan berada maksimal 8 meter dari tempat makan konsumen dan selalu siap jika konsumen ingin menambah menu, karyawan kemudian menambahkan order ke dalam bill, serta melanjutkan ordernya ke masing-masing kios kemudian ke langkah 4
- g. Setelah konsumen selesai menikmati hidangan, karyawan menunggu beberapa saat dan kemudian memberikan bill tagihan kepada konsumen lengkap dengan nominal uang yang harus dibayarkan konsumen
- h. Didalam bill sertakan tanggal, jam, dan nama pramusaji dan *Shif*
- i. Dari langkah 7, karyawan akan meminta uang pembayaran dan menyerahkan sebagian kasir, jika ada kembalian uang maka maksimal 1 menit uang tersebut harus sudah diterima oleh konsumen.

- j. Jika konsumen akan meninggalkan lokasi bebek goreng, karyawan wajib mengucapkan “Terima Kasih” bapak/Ibu” atas kunjungannya, lain waktu kami harapkan kedatangannya kembali di Bebek Goreng”
  - k. Di beberapa keadaan karyawan harus bersedia atas perintah atas perintah management menjabat sementara sebagai fungsi lain
  - l. Pramusaji dilarang meminta atau menerima tip dari konsumen
  - m. Pramusaji merekap jika ada komplain dari pelanggan dan mengucapkan “Terima Kasih Bapak/Ibu atas masukan positifnya, segera akan kami sampaikan ke manajemen” sambil Tersenyum.
8. Wewenang dan Tanggung jawab dalam fungsi kerja Deleveri Order (DO):
- Unit ini memiliki fungsi utama adalah mengantarkan pesanan konsumen ke alamat dan meminta uang pembelian, adapun list WT dan FK nya adalah sebagai berikut:
- a. Mengecek ke bagian kasir atau *reseptionis* atas daftar order yang segera diantar ke alamat
  - b. Bertanggung jawab atas keutuhan paket yang diantar
  - c. Bertanggung jawab atas uang pembayaran yang diterima dari konsumen
  - d. Bertanggung jawab atas ketepatan waktu antar
  - e. Jika tidak ada *list order*, maka unit ini masuk ke WT dan FK *waiters/pramusaji*
  - f. Berkoordinasi dengan *supervisor* dan kasir atau *list order*
  - g. Bekerja semaksimal mungkin agar waktu antar pesanan menjadi sangat *efesien*

9. Wewenang dan Tanggung jawab dalam Fungsi Kerja Kebersihan:<sup>23</sup>
  - a. Melakukan pembersihan lantai (mengepel) halaman utama, depan, dan samping 2x/shif, hal ini dilakukan saat tamu tidak ada
  - b. Membersihkan taman, maksimal 15 hari melakukan potong rumput di halaman taman
  - c. Membersihkan prasarana, membersihkan gedung, mushola dll
10. Wewenang dan tanggung jawab dalam fungsi kerja keamanan
  - a. Selalu mengisi acara kerja dan semua kejadian serta melaporkannya setiap hari ke management
  - b. Karyawan bertanggung jawab atas semua investaris yang berada di lingkup Rumah Makan Bebek Goreng

#### **E. Aktivitas Usaha Rumah Makan Bebek Goreng H. Slamet**

##### *1. Morning Briefing*

Sebelum memulai aktivitas, rumah makan bebek goreng H. Slamet mengadakan pengarahan pagi. Pada pengarahan pagi para pimpinan dan karyawan membahas tentang usulan yang berkaitan dengan kegiatan operasional. Yaitu permasalahan yang terjadi sebelumnya, seperti keluhan pelanggan, pelayanan yang diberikan kepada pelanggan, permasalahan sesama staf, kesulitan apa saja yang dihadapi, dan hal-hal penting lainnya yang perlu disampaikan. Hal ini dilakukan untuk meningkatkan kinerja karyawan, meningkatkan kepuasan konsumen agar merasa nyaman dan

---

<sup>23</sup>Wawancara, penulis dengan bagian Kabag Kebersihan Rumah Makan Bebek Goreng H. Slamet, 15 Desember 2012.

betah berada di sana. Pengarahan ini dilakukan dalam waktu yang bersifat singkat.

## 2. Evaluasi kerja mingguan

Setiap minggu rumah makan bebek goreng H. Slamet mengadakan evaluasi kinerja baik oleh pimpinan dan karyawan sehingga dengan adanya evaluasi ini dapat menjadi pedoman bagi pihak manajemen untuk memberikan pelayanan yang terbaik kepada konsumen. Di dalam evaluasi kerja mingguan membicarakan pengarahan yang disampaikan oleh manager tentang hal-hal apa saja yang perlu ditingkatkan, hal-hal yang perlu dirubah, dan yang mesti direncanakan kembali.

## 3. Pembelajaran Al-Qur'an dan pengajian

Selain melaksanakan aktivitas dalam berbisnis rumah makan bebek goreng H. Slamet menerapkan kegiatan yang bersifat *spritual* bisnis. Para pimpinan dan karyawan diharuskan pembelajaran Al-Qur'an. Mereka dididik untuk bisa membaca Al-Qur'an dari yang sama sekali tidak tahu membaca alif sampai menjadi tahu membaca Al-Qur'an dan mereka juga diharuskan memahami arti dari ayat Al-Qur'an.

Pihak rumah makan ini, selain mengadakan pembelajaran Al-Qur'an juga mengadakan tausiah guna meningkatkan ketaqwaan, karena setiap hal yang dilakukan termasuk dalam mengelola bisnis merupakan bagian yang tak terpisahkan dari agama Islam yang selalu melibatkan Allah. Rutinitas ini dilakukan pada setiap hari yaitu, kegiatan membaca

Al-Qur'an, kegiatan ini dilakukan berkelompok-kelompok, dan untuk kegiatan taushiah diadakan pada hari Kamis dan Jum'at.

#### 4. Yayasan pembibitan Al-Qur'an

Rumah makan bebek goreng H. Slamet juga diadakan yayasan pembibitan Al-Qur'an yaitu memberikan fasilitas gratis bagi para penghafal Al-Qur'an.

#### 5. Memberikan *Reward* bagi karyawan yang berprestasi

Pentingnya penilaian yang diberikan kepada karyawan agar para karyawan termotivasi dalam bekerja dan dapat meningkatkan kinerja dalam bisnis tersebut. Penilaian yang diberikan pada Karyawan rumah makan bebek goreng H. Slamet dilihat dari kerja yang dilakukan yaitu karyawan yang rajin, mematuhi aturan yang ada, tidak sengaja meliburkan diri dari yang telah ditetapkan, serta disiplin.

Penghargaan yang diberikan kepada karyawan yang berprestasi berupa diberangkatkan umroh, dengan adanya seperti ini para karyawan berlomba untuk lebih bagus dalam bekerja, lebih disiplin dan lebih baik dalam memenuhi kepuasan pelanggan atau melayani pelanggan.<sup>24</sup>

---

<sup>24</sup> Pak Budi, Manager Rumah makan bebek goreng H. Slamet, wawancara Tanggal 11 Desember 2012.

### BAB III

#### TELAAH PUSTAKA

##### A. Pengertian Manajemen Bisnis

Berbagai aktivitas dalam perusahaan yang harus dikerjakan oleh manajer dan kelompok pelaksana tersebut memerlukan adanya pengatur dan pengatur itu adalah manajemen.<sup>25</sup> Tujuan manajemen ini adalah mengubah sumber daya yang ada agar menjadi suatu hasil yang memiliki nilai untuk mencapai sasaran perusahaan. Oleh karena itu, perusahaan yang melakukan bisnis dengan sukses biasanya selalu memiliki manajemen yang baik.<sup>26</sup> Pengertian manajemen menurut para ahli dibidang manajemen berbeda-beda tetapi mempunyai tujuan yang sama, dimana pengertian tersebut manajemen berasal dari kata “*Manage*” yang berarti mengganti, menguasai, mengatur, menyelesaikan sesuatu.<sup>27</sup>

Manajemen merupakan suatu proses yang melibatkan kegiatan perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengendalian, yang dilakukan untuk mencapai sasaran perusahaan melalui pemanfaatan sumber daya manusia dan sumber daya lainnya.<sup>28</sup>

Pengertian manajemen secara umum adalah suatu cara atau metode yang *konseptual* mengenai pemberdayaan atas sumber daya secara keseluruhan yang operasionalnya dilakukan secara terencana, terorganisasi teratur, tertib, serta terkendali. Sehingga tujuan atau sasaran dapat tercapai

---

<sup>25</sup> Pandji Anoraga, *Manajemen bisnis*, ( Jakarta: PT Rineka Cipta, 2004 ),Cet, 3 h. 108.

<sup>26</sup> *Ibid.*

<sup>27</sup> Andreas Halim, *kamus lengkap praktis*, ( surabaya: fajar Mulya, th), h. 206.

<sup>28</sup> M. Fuad, *loc. Cit*, h. 92.

secara *efektif* dan *efisien*. *Efektif* berarti tujuan dapat dicapai sesuai dengan perencanaan, sementara *efisien* berarti bahwa tugas yang ada dilaksanakan secara benar, terorganisasi dan sesuai dengan jadwal.<sup>29</sup>

Manajemen menurut George R. Terry (1966) manajemen adalah proses yang khas yang terdiri dari tindakan-tindakan perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan dan pengendalian yang masing-masing bidang tersebut digunakan baik ilmu pengetahuan maupun keahlian dan yang diikuti secara berurutan dalam rangka usaha mencapai sasaran yang telah ditetapkan semula.<sup>30</sup>

Istilah manajemen berasal dari bahasa perancis kuno, management yang memiliki arti seni melaksanakan dan mengatur.<sup>31</sup> Menurut Mary Parker Foller (1997) manajemen adalah seni dalam menyelesaikan sesuatu melalui orang lain.<sup>32</sup> Manajemen adalah ilmu dan seni untuk melakukan tindakan guna mencapai tujuan.<sup>33</sup> Menurut John F. Mee. (1962) Manajemen adalah : seni untuk mencapai hasil yang maksimal dengan usaha yang minimal, demikian pula mencapai kesejahteraan dan kebahagiaan yang maksimal baik bagi pimpinan maupun para pekerja serta memberikan pelayanan yang sebaik mungkin kepada masyarakat.<sup>34</sup> Manajemen adalah proses perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengawasan usaha-usaha para anggota

---

<sup>29</sup>Jasa Ungguh Muliawan, *Manajemen Home Industri Peluang Usaha di Tengah Krisis*, (Yogyakarta: Banyu Media 2008), h.32

<sup>30</sup> Pandji Anoraga, *Op.cit* h. 109.

<sup>31</sup> Undang kamaluddin, *Op.cit* h. 27.

<sup>32</sup> Ernie Tisnawati Sule & Kurniawan Saefullah, *Pengantar Manajemen*, ( Jakarta: Kencana, 2005 ), Cet. 3 h. 5.

<sup>33</sup> Siswanto, *Pengantar Manajemen*, ( Jakarta: Bumi Aksara, 2005 ), Cet. 1, h. 7.

<sup>34</sup> Pandji Anoraga *loc.cit*, h. 109.

organisasi dan penggunaan sumber daya-sumber daya organisasi lainnya agar mencapai tujuan organisasi yang telah ditetapkan.<sup>35</sup>

Dengan demikian, manajemen dapat diartikan sebagai kegiatan mengelola sumber daya yang terdiri dari money, people, material, dan teknologi dalam rangka untuk mencapai tujuan tertentu. Dengan proses pengelolaan yang baik dan benar yaitu dengan tingkat pengelolaan yang *efektif* dan *efisien* dalam arti bahwa proses pengelolaan semua sumber daya tersebut diatur dan tertata secara konseptual.

Prosedur disiapkan cukup rapi dengan tahapan-tahapan yang benar, demikian juga kerangka kerja yang disediakan sesuai dengan ruang lingkup dan hirarkhi masing-masing pekerjaan, serta didukung dengan kepemimpinan dan koordinasi yang *efektif* dan tingkat pengendalian yang cukup terkontrol serta terantisipasi. Sehingga proses manajemen sumber daya untuk mencapai tujuan dan target sasaran tertentu berlangsung secara *efektif* dan *efisien*.

Tujuan tersebut dicapai dengan mekanisme tahapan pekerjaan yang terukur dan dilaksanakan dengan bantuan proses manajemen yang baik dan benar yaitu nilai manfaat tujuan yang diperoleh cukup tinggi dibanding dengan *resources* yang digunakan.

Sedangkan didalam pengertian bisnis, Kata “Bisnis” berasal dari bahasa Inggris “*busy*”, yang artinya “sibuk”, sedangkan “*business*” artinya “Kesibukan”. bisnis dalam arti luas sering didefinisikan sebagai keseluruhan

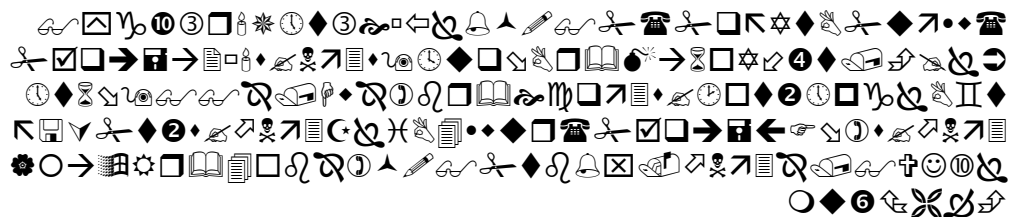
---

<sup>35</sup> T. Hani handoko, *Manajemen*, ( Yogyakarta: BPFE, 2003 ) H. 8



kegiatan yang direncanakan dan dijalankan oleh perorangan atau kelompok secara teratur dengan cara menciptakan, memasarkan barang ataupun jasa.<sup>36</sup>

Sedangkan bisnis dalam Al-Qur'an berarti *At-Tijarah (to bussines)* yang artinya: membelanjakan harta dengan maksud untuk mendapatkan keuntungan<sup>37</sup>. Al-Qur'an menyebutkan dalam surat An-Nisa':



Artinya: “Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu, dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu. (QS. An-Nisa’: 29).”<sup>38</sup>

Bisnis dalam Islam adalah aktivitas bisnis yang bertujuan dan bermaksud kurang lebih sama seperti maksud tujuan bisnis, dimana tujuan bisnis Sebagai salah satu lahan dalam menjalankan fungsi kehidupan manusia dalam mengemban amanah, juga diniatkan dalam rangka beribadah dan berbakti kepada Allah.<sup>39</sup>

Berdasarkan definisi diatas maka dapat disimpulkan bahwa manajemen bisnis merupakan upaya pengaturan secara menyeluruh guna menjalankan sebuah usaha bisnis yang profesional dan menghasilkan tujuan bisnis yang diinginkan. Manajemen bisnis dibutuhkan dalam rangka

<sup>36</sup> Suliyanto, *Studi Kelayakan Bisnis*, ( Yogyakarta: CV Andi Offset, 2010 ), Cet. 1, h. 1.

<sup>37</sup> A. Kadir, *Hukum Bisnis Syariah Dalam Al-Qur'an* ( Jakarta: Amzah, 2010 ), Cet. 1, h.

<sup>38</sup> Depag RI, *Al-Qur'an dan terjemah*, ( Bandung: Syaamil Al-Qur'an Sigma, th ) h. 83.

<sup>39</sup> Muslich. *Bisnis Syari'ah*, ( Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2007 ), Cet. 1, h. 3.

tercapainya sebuah tujuan sebuah usaha bisnis baik dari aspek *profit* maupun tujuan lain sesuai yang diinginkan oleh pihak pengelola bisnis.

## B. Pengertian *SWOT*

*SWOT* kepanjangannya adalah: *Strengths*/kekuatan, *Weaknesses*/kelemahan, *Opportunities*/kesempatan, *Threats*/Ancaman). Merupakan analisis yang sederhana yang bisa menjadi bahan pertimbangan karena memaparkan informasi yang membantu dalam mengambil keputusan.<sup>40</sup>

Analisis *SWOT* adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan<sup>41</sup>. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*Strengths*) dan peluang (*Opportunities*). Namun, secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*Weaknesses*) dan ancaman (*Threats*).

Cara menyusun formulasi strategis yaitu: formulasi strategis disusun menggunakan hasil analisis *SWOT* adalah dengan menggabungkan berbagai indikator yang terdapat dalam kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman.<sup>42</sup>

Alat yang dipakai untuk menyusun faktor-faktor strategis perusahaan adalah *MatrikSWOT*. Matrik ini dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman *eksternal* yang dihadapi perusahaan dapat

---

<sup>40</sup> Arif Rahman, *Panduan Cepat dan Mudah Mendirikan dan Mengelola Usaha*, ( Yogyakarta: PT MediaPressindo, 2009), Cet. 1, h. 24.

<sup>41</sup> Freddy Rangkuti, *Analisis Swot Teknik Membedah Kasus Bisnis*, ( Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2006 ), Cet. 12, h. 18.

<sup>42</sup> Freddy Rangkuti, *SWOT Balanced Scorecard*, ( Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2011 ), h. 64.

disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya. *Matrik* ini dapat menghasilkan empat set kemungkinan alternatif strategis, yaitu:

a. Strategi SO

Strategi ini dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan, yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya.

b. Strategi ST

Ini adalah strategi dalam menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman.

c. Strategi WT

Strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat *defensif* dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman.<sup>43</sup>

Berdasarkan pengertian diatas maka dapat disimpulkan bahwa: “Analisa SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisa ini didasarkan pada hubungan atau interaksi antara unsur-unsur *internal*, yaitu kekuatan dan kelemahan, terhadap unsur-unsur *eksternal* yaitu peluang dan ancaman”.

### C. Etika Manajemen Bisnis dalam Islam

Setiap usaha apapun dalam berbisnis membutuhkan suatu manajemen, hal ini dilakukan agar suatu usaha dapat dilakukan dengan baik, teratur, dan

---

<sup>43</sup> Freddy Ranguti, *Op-Cit* h. 31.

terarah. Serta dengan adanya manajemen dapat menghindari kegagalan bisnis yang dijalani.

Manajemen sebagai suatu proses dipandang sebagai rangkaian kegiatan dari fungsi-fungsi manajemen ( yaitu perencanaan, pengorganisasian *staffing*, pengarahan dan pengendalian ).<sup>44</sup>

### 1. Perencanaan (*planning*)

Perencanaan sangat penting untuk implementasi strategi dan evaluasi strategi yang berhasil, terutama karena aktivitas pengorganisasian, motivasi, penunjukkan *staff*, dan pengendalian tergantung pada perencanaan yang baik.

Perencanaan mempunyai peran penting terhadap pertumbuhan dan eksisnya sebuah perusahaan, segala elemen yang mendukung kemajuan sebuah perusahaan harus ditentukan dan dideskripsikan secara jelas dan matang, sehingga mudah dalam menetapkan kebijakan dan menentukan strategi perusahaan.<sup>45</sup>

Perencanaan merupakan fungsi paling awal yang merupakan pedoman ke arah mana tujuan yang telah ditetapkan sebelumnya. Dengan perencanaan ini dapat dikurangi ketidakpastian, lebih bisa mengarahkan perhatian pada tujuan, dan lebih memudahkan dalam pengawasan.<sup>46</sup>

Perencanaan dalam persepsi manajemen Islami (berbasis syariah) adalah suatu keniscayaan dan merupakan kegiatan awal dari suatu organisasi, instansi maupun bisnis yang bertugas memikirkan hal-hal yang

---

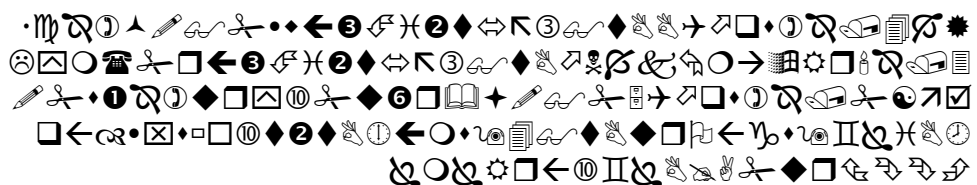
<sup>44</sup> Pandji anoraga, *Op.cit* h. 115.

<sup>45</sup> Said saad marathon *Op.cit* h. 50.

<sup>46</sup> Pandji Anoraga, *loc.cit*

berkaitan dengan pekerjaan agar mendapatkan hasil yang maksimal dan optimal.<sup>47</sup>

Di dalam perencanaan adanya langkah-langkah yang hendak ditempuh tersusun rapi berdasarkan alternatif yang disediakan. Kebiasaan untuk menyusun rencana merupakan sikap positif untuk menuju perubahan.<sup>48</sup> Hal ini karena perubahan nasib seseorang sangat ditentukan oleh individu atau kaum itu sendiri, terdapat dalam firman Allah SWT:



Artinya: “Sesungguhnya Allah tidak akan mengubah keadaan suatu kaum sebelum mereka mengubah keadaan diri mereka sendiri. Dan apabila Allah menghendaki keburukan terhadap suatu kaum, maka tidak ada yang dapat menolaknya dan tidak ada pelindung bagi mereka selain dia”(Ar-Rad ayat 11).<sup>49</sup>

Unsur-unsur yang perlu ada dalam perencanaan.<sup>50</sup> Adalah:

- a. Kebijakan
- b. Prosedur
- c. Kemajuan yang diharapkan dan
- d. Program

<sup>47</sup>Ma'ruf Abdullah, *Manajemen Berbasis Syariah*, ( Yogyakarta: Aswaja Pressindo),h.

<sup>48</sup> Undang kamaludin, *Op.cit* h. 32.

<sup>49</sup> Depag RI, *Al-Qur'an dan terjemah*, ( Bandung: Syaamil Al-Qur'an Sigma,th ) h. 11.

<sup>50</sup> Pandji Anoraga, *loc.cit*

Di dalam perencanaan diperlukan tahap-tahap agar dapat tercapai secara *efektif* dan *efisien*, dan pada umumnya perencanaan melalui tahap-tahap sebagai berikut:

a. Menetapkan tujuan

Perencanaan dimulai dengan keputusan-keputusan tentang keinginan atau kebutuhan organisasi atau kelompok kerja. Rumusan tujuan yang jelas sangat diperlukan oleh organisasi yang akan menggunakan rencana itu dalam organisasinya.

b. Merumuskan keadaan saat ini

Pemahaman terhadap organisasi saat ini berkenaan dengan sumber daya organisasi dalam hubungan dengan tujuan yang ingin dicapai kedepan merupakan *conditions since quanon* (pra syarat) untuk membuat perencanaan yang *rill* ( yang disusun berdasarkan data dan informasi yang akurat).

c. Mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan tantangan

Mengenali kekuatan, kelemahan, peluang dan tantangan perlu dilakukan untuk mengukur kemampuan organisasi dalam mencapai tujuan, sehingga bisa disiapkan strategi untuk menggoalkan tujuan yang dirumuskan.

Pada manajemen bisnis misalnya ada beberapa faktor yang berpengaruh yang perlu dianalisis, antara lain: Segmen pasar, bahan baku, tenaga kerja, teknologi, pesaing, biaya produksi, lokasi

d. Mengembangkan rencana untuk mencapai tujuan

Mengembangkan rencana dengan berbagai alternatif kegiatan untuk mencapai tujuan organisasi, penilaian terhadap alternatif-alternatif tersebut, dengan memilih alternatif terbaik diantara alternatif yang ada.

## **2. Pengorganisasian (*organizing*)**

Pengorganisasian merupakan fungsi manajemen yang mengelompokkan orang dan memberikan tugas, menjalankan tugas misi. Karena terbatasnya kemampuan seseorang dan meningkatnya volume pekerjaan dalam suatu perusahaan yang tumbuh, perlu adanya pembagian pekerjaan agar diperoleh hasil yang optimal.<sup>51</sup>

Pelaksanaan proses pengorganisasian yang baik dapat dilihat dari indikator-indikator berikut:<sup>52</sup>

- a. Adanya pambagian kerja
- b. Adanya departementasi
- c. Ada bagan organisasi yang formal
- d. Adanya rantai komando dan kesatuan formal
- e. Adanya hierarki manajemen
- f. Adanya saluran komunikasi
- g. Adanya penggunaan komite

Fungsi pengorganisasian (*Organizing*) yaitu:<sup>53</sup>

- a. Mengalokasikan sumber daya, merumuskan dan menetapkan tugas, dan menetapkan prosedur yang diperlukan

---

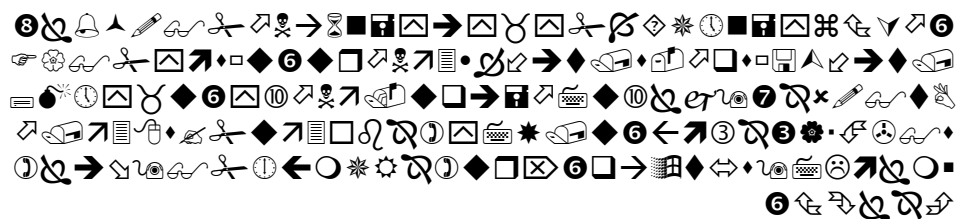
<sup>51</sup> *Ibid*

<sup>52</sup> Ma'ruf Abdullah, *Op.Cit* h. 180.

<sup>53</sup> Ernie Tisnawati Sule & Kurniawan Saefullah, *Op.cit.* h. 11.

- b. Menetapkan sturuktur organisasi yang menunjukkan adanya garis kewenangan dan tanggung jawab
- c. Kegiatan perekrutan, penyelesaian, pelatihan, dan pengembangan sumber daya manusia/tenaga kerja
- d. Kegiatan penempatan sumber daya manusia pada posisi yang paling tepat

Struktur organisasi sangat diperlukan dalam manajemen yang mengelola organisasi apapun, stuktur organisasi mencerminkan pengalokasian tugas, wewenang, dan tanggung jawab masing-masing orang yang ada dalam suatu organisasi.<sup>54</sup> Hal ini dapat dipahami dalam Firman Allah SWT :



Artinya: “Dan Dialah yang menjadikan kamu sebagai khalifah-khalifah di bumi dan dia mengangkat (derajat) sebagian kamu di atas yang lain, untuk mengujimu atas (karunia) yang diberikannya kepadamu. Sesungguhnya tuhanmu sangat cepat memberi hukuman dan sungguh, Dia Maha Pengampun, Maha Penyayang”. (Al-An’am ayat: 165)<sup>55</sup>

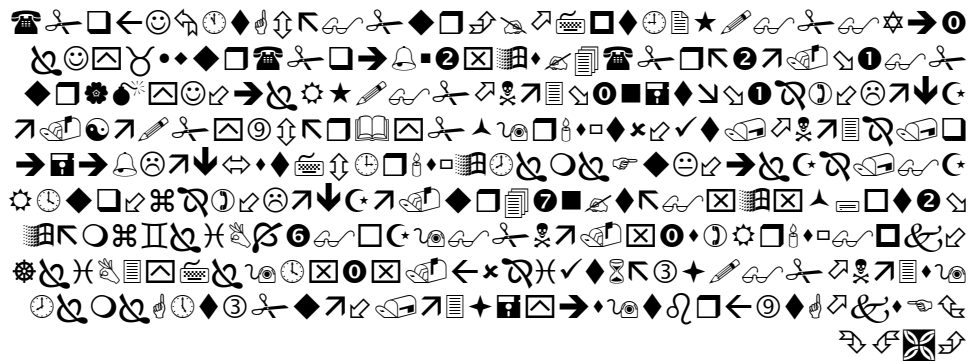
Bagi seorang muslim yang bertauhid ketika berorganisasi, ia selalu mendasarkannya pada perintah Allah SWT. Bahwa sesungguhnya kaum muslim harus tetap bekerja sama.<sup>56</sup> Allah SWT berfirman :

<sup>54</sup> Ma’ruf abdullah, *Op.cit* h.181.

<sup>55</sup> Depag RI, *Al-Qur’an dan terjemah*, ( Bandung: Syaamil Al-Qur’an Sigma,th ) h. 150.

<sup>56</sup> Undang Kamaludin *Op cit* h. 33.





Artinya: “Dan berpeganglah kamu semuanya kepada tali (agama) Allah, dan janganlah kamu bercerai berai, dan ingatlah akan nikmat Allah kepadamu ketika kamu dahulu (masa Jahiliyah) bermusuh-musuhan, maka Allah mempersatukan hatimu. Lalu menjadilah kamu karena nikmat Allah, orang-orang yang bersaudara, dan kamu telah berada ditepi jurang neraka, lalu Allah menyelamatkan kamu dari padanya. Demikianlah Allah menerangkan ayat-ayatnya kepadamu, agar kamu mendapat petunjuk”. (Ali-Imran ayat: 103).<sup>57</sup>

### 3. Pengarahan (*Directing*)

Setiap individu dalam bekerja mempunyai perbedaan fisik dan mental, nilai-nilai individual, serta problem pribadi, sesuai dengan keadaan sosial ekonomi mereka. Untuk itu diperlukannya pengarahan, dalam hal ini manajer atau pimpinan dituntut untuk dapat berkomunikasi, memberikan petunjuk, berfikir kreatif, berinisiatif, meningkatkan kualitas, serta memberikan stimulasi kepada karyawan.<sup>58</sup> Dengan demikian, kegiatan pengarahan ini banyak menyangkut masalah pemberian motivasi kepada bawahan, masalah kepemimpinan, serta masalah pengembangan komunikasi.<sup>59</sup>

<sup>57</sup> Depag RI, *Al-Qur'an dan terjemah*, ( Bandung: Syaamil Al-Qur'an Sigma,th ) h. 63.

<sup>58</sup> M.Fuad *Op.Cit* h. 96.

<sup>59</sup> *Ibid* h. 97.

Pengarahan (*directing*) adalah suatu tindakan untuk mengusahakan agar semua anggota kelompok berusaha untuk mencapai sasaran sesuai dengan perencanaan manajerial dan usaha-usaha organisasi.<sup>60</sup> Pengarahan berarti menentukan bagi bawahan tentang apa yang harus mereka kerjakan atau tidak boleh mereka kerjakan.<sup>61</sup>

Jadi pengarahan usaha memberi bimbingan saran-saran dan perintah dalam pelaksanaan tugas masing-masing bawahan (*delegasi wewenang*) untuk dilaksanakan dengan baik dan benar sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan.<sup>62</sup>

Tujuan dari pengarahan adalah:<sup>63</sup>

- a. Menjamin kontinuitas perencanaan
- b. Membudayakan prosedur standar
- c. Menghindari kemangkiran yang tak berarti
- d. Membina disiplin kerja
- e. Membina motivasi yang terarah

Di dalam pengarahan diperlukannya kerjasama agar adanya kekompakkan, selain itu Allah SWT juga memerintahkan agar manusia senantiasa saling mengingatkan agar berbuat baik dan bekerja dengan benar. Sebagaimana dalam Al-Qur'an:



<sup>60</sup> undang kamaludin, *Op.Cit* h.33.

<sup>61</sup> Siswanto, *Pengantar Manajemen* ( Jakarta: PT Bumi Aksara, 2005 ) Cet. 1, h. 111.

<sup>62</sup> Abdul Aziz, *Manajemen Investasi Syari'ah* ( Bandung: Alfabeta, 2010 ) h. 26.

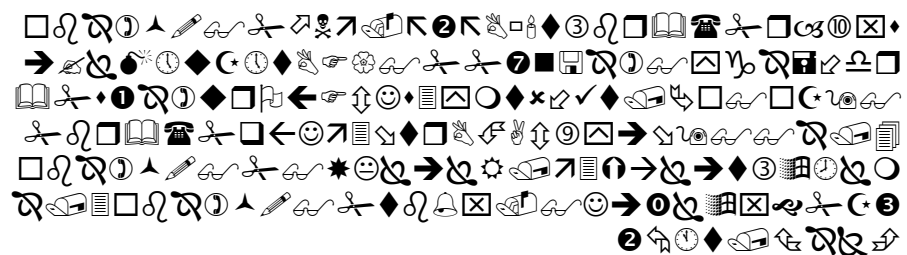
<sup>63</sup> *Ibid* h. 112.



Tindakan koreksi diperlukan apabila terjadi penyimpangan dalam pelaksanaan, misalnya mengadakan beberapa perubahan terhadap aktivitas organisasi atau standar kerja yang ada.

Fungsi utama pengawasan bertujuan untuk memastikan bahwa setiap pegawai yang memiliki tanggung jawab bisa melaksanakannya dengan sebaik mungkin. Kinerja mereka dikontrol dengan sistem operasional dengan prosedur yang berlaku, sehingga dapat disingkap kesalahan dan penyimpangan.<sup>67</sup>

Dasar fungsi pengawasan dalam Islam muncul dari pemahaman tanggung jawab individu, amanah, dan keadilan. Islam memerintahkan setiap individu untuk menyampaikan amanah yang diembannya, jabatan (pekerjaan) merupakan bentuk amanah yang harus dijalankan.<sup>68</sup> Allah berfirman:



Artinya: “Sungguh Allah menyuruhmu menyampaikan amanat kepada yang berhak menerimanya dan apabila kamu menetapkan hukum diantara manusia supaya kamu menetapkan dengan adil. Sungguh, Allah sebaik-baik yang memberi pengajaran kepadamu. Sungguh Allah Maha Mendengar, Maha Melihat”. (An-Nisa’ ayat 58).<sup>69</sup>

<sup>67</sup> Ahmad Ibrahim Abu Sinn, *Manajemen Syariah*, (Jakarta: PT Raja Grafindo, 2008), Cet. 1, h. 179.

<sup>68</sup> *Ibid.*

<sup>69</sup> Depag RI, *Al-Qur’an dan terjemah*, ( Bandung: Syaamil Al-Qur’an Sigma, th ) h. 87.

#### **D. Manajemen Bisnis Rasulullah**

Rasulullah Muhammad adalah seorang pebisnis tangguh, dari mulai kedudukannya sebagai seorang pedagang biasa sampai dengan mengendalikan usahanya sendiri. Bisnis yang dijalankan beliau cukup stabil dan semakin berkembang dengan sangat pesat.

Rasulullah dalam memanage bisnisnya yaitu dengan jalan: <sup>70</sup>

a. Meluruskan Niat

Niat baik, itulah awal dari usaha bisnis Rasullulah Muhammad SAW. Niat semata-mata beribadah kepada Allah, niat untuk mencukupi kebutuhan hidup beliau beserta keluarganya, niat ingin menolong orang-orang yang kurang mampu, niat memberikan pekerjaan kepada orang-orang yang jujur dan dapat dipercaya. Niat awal yang semata-mata untuk beribadah dan mencari ridha Allah SWT, Allah berfirman dalam QS. Al An'am ayat 162:

﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَقُولُوا سُبْحَانَ اللَّهِ بَدَلِ مَا قُلْنَا وَلَوْ كُنَّا عَنْ اللَّهِ غَافِقِينَ ۚ إِنَّ اللَّهَ يُبْطِلُ الْعَمَلَكُمْ كُلَّهُ وَأُوذِقُ الْبُغْيَ﴾

Artinya: “Katakanlah (Muhammad),”: Sesungguhnya sembahyangku, ibadatku, hidupku dan matiku hanyalah untuk Allah, Tuhan semesta alam. (QS.Al-An-am:162)<sup>71</sup>.

b. Kuat, Cerdas dan Cekatan

Menjalankan sebuah usaha bisnis dan perdagangan membutuhkan sebuah kepribadian yang kuat, cerdas, dan cekatan. Dalam menjalankan bisnisnya Muhammad selalu tangguh tak pernah putus asa menjalankan bisnis dan perdagangannya, beliau sangat kuat menghadapi segala proses dalam berbisnis.

Ketika menjadi seorang bawahan, Muhammad sangat amanah. Muhammad SAW tidak pernah menawarkan barang dengan harga yang terlampau tinggi. Cukuplah apabila ia sudah memperoleh keuntungan

<sup>70</sup> Yucki Prihadi, *Sukses Bisnis Melalui Manajemen Rasulullah SAW*, (Jakarta: PT Gramedia, 2012 ) h. 31.

<sup>71</sup> Depag RI, *Al-Qur'an dan terjemah*, ( Bandung: Syaamil Al-Qur'an Sigma,th ) h. 150.

sekitar 10-20%. Hal ini yang menjadi contoh pedagang-pedagang di Arab Saudi sekarang, kita ditawari barang yang sesuai harganya.

Rasullullah Muhammad SAW memiliki komponen kecerdasan dalam membangun bisnisnya yaitu:

#### 1. Kecerdasan intelektual Muhammmad SAW

Dalam membangun bisnis kitapun perlu untuk melatih kecerdasan intelektual diri kita, didalam dunia bisnis begitu banyak persaingan dan pernak-pernik lain yang mengharuskan kita untuk cerdas. Namun, yang perlu diingat kita sebaiknya perlu untuk mengetahui semua hal tentang bisnis yang akan kita bangun terlebih dahulu.

Rasulullah SAW tidak segan belajar tentang perdagangan dan bisnis meskipun dengan seorang wanita yaitu istri beliau khadijah yang lebih dahulu berkecimpung dalam dunia dagang. Diresapinya nilai-nilai bisnis dengan baik, berusaha untuk tetap menjalankan semua dengan amanah sehingga mampu berbisnis sendiri dengan hasil yang lebih maksimal.

#### 2. Kecerdasan *Emosional* Muhammad SAW

Kecerdasan emosional Muhammmad SAW, tidak bisa di pungkiri lagi, begitu besar dan cermat. Kejujuran dan kepribadiannya sangat menarik sehingga dijuluki dengan *Al-Amin*, yaitu: orang yang dapat dipercaya.

### 3. Kecerdasan Spritual

Rasulullah Muhammad SAW memiliki konsep diri dengan jelas, mampu menjabarkan segala makna dalam kehidupan, menjalani nilai-nilai yang dianutnya dengan penuh *konsisten*, dan memiliki keutuhan diri, utuh karena niat yang ikhlas untuk mencari ridha Allah SWT. Hal tersebut membuat muhammmad tidak pernah resah terhadap apapun.

Allah SWT jugalah yang mengajari Muhammmad untuk membaca, membaca dalam arti harfiah karena waktu itu Muhammad orang yang buta huruf, terbesit pula makna tersurat dari pelajaran membaca tersebut yaitu membaca situasi, membaca kondisi, dan hal yang menyangkut kehidupan sehari-hari. Begitu pula dalam membaca peluang bisnis dan mencari celah agar kita dapat bersaing dengan wajar serta profesional. Beliau bertindak dengan cekatan dan tak pernah menyia-nyiakan waktu.

Maka selanjutnya rekanan bisnis maupun anak buah menjadi nyaman dan dengan senang hati bekerja dengan kita. Salah satu contohnya: mengapa anak buah lelet dan kurang fokus terhadap pekerjaan mungkin karena janji pemberian bonus dari kita terlambat, atau mungkin ada hak lain dari mereka yang belum sempat kita berikan.

#### c. Keseimbangan Hati, Pikiran, dan Tindakan Nyata

Dalam berbisnis Muhammmad SAW adalah seorang yang paling jujur, paling adil, paling suka memaafkan, dan lapang dada. Beberapa hal yang perlu diperhatikan dalam menjalankan kesantunan dalam berbisnis yaitu:<sup>72</sup>

---

<sup>72</sup> Yucki prihadi, *Op.cit*, h. 63.



Menghormati rekan kerja, menghargai anak buah, melayani pelanggan, tidak mencela seseorang, tidak menghina seseorang, tidak mencari-cari kesalahan orang lain.

d. Kejujuran, Tanggung Jawab, dan komitmen

Dalam menjalankan bisnis apapun, perlu kiranya kita memperhatikan hal-hal yang berhubungan dengan kejujuran, karena kejujuran merupakan kunci pokok bahwa seseorang tersebut dinilai dapat dipercaya oleh orang lain. Di dalam memimpin bisnis Rasulullah tidak pernah mengikari janji terhadap rekan bisnisnya.

Dalam menjalankan bisnis, Muhammad SAW selalu melaksanakan prinsip kejujuran (*transparansi*). Ketika sedang berbisnis, beliau selalu jujur dalam menjelaskan keunggulan dan kelemahan produk yang dijualnya. Ternyata prinsip *transparasi* beliau itu menjadi pemasaran yang efektif untuk menarik para pelanggan. Beliau juga mencintai para pelanggannya seperti mencintai dirinya sehingga selalu melayani mereka dengan sepenuh hatinya (*melakukan service excellence*) dan selalu membuat mereka puas atas layanan beliau (*melakukan prinsip customer satisfaction*).

Dalam hal ini, beliau melakukan prinsip persaingan sehat dan kompetitif yang mendorong bisnis semakin *efisien* dan *efektif*, Rasulullah SAW dikatakan pelopor bisnis yang mempunyai prinsip kejujuran, transaksi bisnis yang adil dan sehat, beliau juga tidak segan mensosialisasikan prinsip-prinsip bisnisnya dalam bentuk edukasi dan pernyataan tegas kepada para pembisnis lainnya.

## BAB IV

### HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

#### A. Manajemen Bisnis Bebek Goreng H. Slamet

Menurut pandangan Islam segala sesuatu dilaksanakan secara rapi, tertib dan teratur, termasuk dalam berbisnis yaitu dengan jalan menerapkan manajemen. Manajemen yang diterapkan rumah makan bebek goreng H. Slamet mengarah pada manajemen berbentuk Islami. Berikut Manajemen yang diterapkan oleh rumah makan H. Slamet:

1. Menerapkan *spritual* bisnis dalam setiap menjalankan aktivitas usaha.

Berdasarkan wawancara penulis dengan manager rumah makan bebek goreng H. Slamet (bapak Budi) mengatakan: “Setiap usaha selalu mengharap atas ridho Allah, budaya yang diterapkan disini dapat membentuk sumber daya manusia (SDM) memiliki konsep bahwa pekerjaan, bisnis dan kehidupan merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari agama Islam (selalu melibatkan Allah)”<sup>73</sup>

Pentingnya unsur *spiritual* dalam menjalankan suatu bisnis akan menjadikan para pelaku bisnis tidak hanya berperan pada dunia saja, akan tetapi adanya keseimbangan antara dunia dan akhirat. Karena didalam nilai *spritual* segala aktivitas yang dijalankan termasuk dalam berbisnis berdasarkan ketentuan syariat Islam.

---

<sup>73</sup>Wawancara, penulis dengan manager Rumah Makan Bebek Goreng H. Slamet (Bapak budi), 11 Desember 2012.

Setiap usaha bisnis yang dilakukan orang Islam bisa menjadi ibadah yang berpahala, apabila dimaksudkan untuk mendapatkan ridho Allah semata. Kaidah fiqihnya menyebutkan (semua urusan atau perkara itu tergantung kepada tujuannya).<sup>74</sup> Yaitu apabila mencari rezeki yang halal dan diridhai adalah ibadah, apabila jika diwujudkan dengan amal shaleh, yang mampu mengeratkan hubungan antara manusia dengan Allah (hablun minallah) dan antara sesama manusia (hablun minannas).<sup>75</sup>

## 2. Membentuk karakteristik Sumber Daya Manusia yang paham dalam mengelola bisnis berdasarkan prinsip Islam

Dalam mengelola usaha diperlukannya sumber daya manusia yang dapat mengembangkan sumber daya alam menjadi suatu yang bermanfaat dengan tujuan untuk kebutuhan manusia dan kemaslahatan bersama. Upaya yang diterapkan pada rumah makan bebek goreng H. Slamet dalam menarik atau merekrut para pekerjanya yaitu:<sup>76</sup>

- a. Seleksi terhadap pengambilan para pekerja, ini dilakukan agar para pekerja mau hidup disiplin sesuai aturan yang diterapkan pada rumah makan H. Slamet tersebut tanpa adanya paksaan dalam mempekerjakan karyawan pada rumah makan H. Slamet. Berdasarkan wawancara yang penulis lakukan, salah satu karyawan mengatakan “Kami senang dengan aturan yang diterapkan pada rumah makan H. Slamet, karena dengan adanya aturan yang mengatur kami disini, menjadikan kami

---

<sup>74</sup> Kadir, *Op.cit* h. 88.

<sup>75</sup> *Ibid.*

<sup>76</sup> Wawancara, penulis dengan Asisten Manager Rumah Makan Bebek Goreng H. Slamet (Ibuk Ari Endarwati), 15 Desember 2012.

dapat memanage diri dengan sebaik mungkin, dan dapat mengatur waktu dalam menjalankan rutinitas sehari-hari terutama dalam membangun usaha berdasarkan Prinsip Islam.<sup>77</sup>

Seorang yang beretos kerja Islami sangat menghargai betapa berharganya waktu. Di dalam Al-Qur'an diajarkan agar setiap muslim memperhatikan dirinya dalam mempersiapkan hari esok sebagaimana firman Allah berikut:



Artinya: “ Wahai orang-orang yang beriman, bertaqwalah kepada Allah dan hendaklah setiap diri memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok(akhirat), dan bertaqwalah kepada Allah. Sungguh, Allah maha teliti terhadap apa yang kamu kerjakan.”(QS. Al-Hasyr:18).<sup>78</sup>

Selain dalam menghargai waktu seorang muslim dituntut untuk disiplin, disiplin adalah kemampuan untuk mengendalikan diri dan tetap taat walaupun dalam situasi yang sangat menekan. Orang yang memiliki disiplin sangat berhati-hati dalam mengelola pekerjaannya serta penuh tanggung jawab memenuhi kewajibannya.<sup>79</sup>

#### b. Mengadakan pelatihan atau training selama 3 bulan

Pelatihan ini dilakukan agar karyawan yang bekerja didalamnya tidak hanya mengetahui bagian kerja masing-masing. Dengan adanya

<sup>77</sup>Robi, Karyawan Rumah Makan Bebek Goreng H. Slamet, *Wawancara*, Tanggal 17 Desember 2012.

<sup>78</sup>Depag RI, *Al-Qur'an dan terjemah*, ( Bandung: Syaamil Al-Qur'an Sigma,th ) h. 548.

<sup>79</sup>M. Ma'ruf Abdullah. *Wirausaha berbasis syariah*. (Banjarmasin: Antasari Press. 2011) cet. 1. H. 122-125.

pelatihan yang diberikan, mereka dapat mengetahui bagaimana mengelola suatu usaha dan mengetahui ilmu dalam mengembangkan usaha dibidang apa saja.

Berdasarkan wawancara penulis, salah satu karyawan mengatakan bahwa “kami disini diajarkan berbagai cara bekerja dalam bidang apapun di rumah makan H. Slamet. Jadi karyawan disini bukan hanya harus mengetahui pekerjaannya masing-masing. Tetapi harus mengetahui semua ruang lingkup dalam bekerja pada bisnis bebek goreng H. Slamet. Contohnya karyawan yang bertugas pada bagian penyedia sambal juga mengetahui bagaimana fungsi kerja dari kasir atau fungsi kerja dari bagian pelayanan atau yang lainnya”.<sup>80</sup>

- c. Memberikan kesempatan kepada karyawan untuk menumpahkan keterampilan atau kreatifitas dalam berbisnis ini dilakukan agar dapat mendorong para karyawan lebih bisa menumpahkan kemampuannya.
- d. Memasukkan pemahaman kepada karyawan tentang unsur Islam.

Rutinitas yang dilakukan pengelola dan karyawan bebek goreng H. Slamet tidak terlepas pada prinsip Islam yaitu mengadakan baca tulis Qur'an setiap hari dan mengadakan tausiah pada hari kamis jam 15.00 sore sampai jam 18.00 dan pada hari jum'at dari jam 08.00 pagi sampai 11.00 siang.

Mereka dididik selama setahun diajarkan mengaji dari yang tidak tahu alif sampai pandai membaca Al-Qur'an. Kegiatan pembelajaran

---

<sup>80</sup> Afdhal, Karyawan Rumah Makan Bebek Goreng H. Slamet, *Wawancara*, Tanggal 17 Desember 2012.

membaca Al-Qur'an diadakan di masing-masing cabang pada rumah makan bebek goreng H. Slamet. Sedangkan kegiatan Pengajian diadakan dirumah makan bebek goreng H. Slamet didalam ruangan VIP diJalan Sudirman.

e. Perekrutan tenaga kerja

Rumah makan bebek goreng H. Slamet merekrut tenaga kerja sebahagian besar 80% berasal dari Jawa Tengah dan 20% berasal dari Sumatera. Karyawan yang berasal dari Jawa Tengah berjumlah 80 orang, sedangkan karyawan yang berasal dari Sumatera berjumlah 20 orang. Hal ini dikarenakan pusat lokasi usaha rumah makan H. Slamet pertama kali didirikan di kota Solo Jawa Tengah.

Berdasarkan wawancara penulis kepada Manager (Bapak Budi) mengatakan bahwa “Selain bekerja, mereka kami didik selama setahun dalam mempelajari Al-Qur'an sama halnya dengan perguruan tinggi, disamping sambil bekerja juga dapat mempelajari ilmu agama”.<sup>81</sup>Tujuan kedepannya pada rumah makan bebek goreng H. Slamet, lebih banyak lagi dapat merekrut tenaga kerja dan dapat mengurangi tingkat pengangguran.

3. Adanya yayasan pembibitan penghafal Al-Qur'an

Rumah makan bebek goreng H. Slamet juga mengadakan program pembibitan penghafal / tahfiz Al-Qur'an, yang disebut rumah

---

<sup>81</sup>Wawancara, penulis dengan Asisten Manager Rumah Makan Bebek Goreng H. Slamet (Ibuk Ari Endarwati), 15 Desember 2012.

tahfiz. Bagipenghafal Al-Qur'an, mereka diberikan tempat yang gratis, dan fasilitasnya dipenuhi.

#### 4. Mengelola bahan baku

Dalam memproduksi bahan baku diperlukan keahlian khusus untuk memproduksi barang dan jasa yang mempunyai nilai tinggi dan disukai oleh konsumen. Di dalam Manajemen bisnis pada bagian produksi merupakan pengaturan dan perencanaan terkait ketersediaan bahan baku maupun bahan jadi yang siap dipasarkan pada sebuah perusahaan bisnis. Manajemen bisnis dibidang produksi menyangkut bagaimana proses produksi itu bisa berlangsung dengan baik sehingga mampu menghasilkan produk atau layanan yang diminati oleh konsumen.

- a. Pemasok bahan baku pada rumah makan bebek goreng H. Slamet di ambil dari perusahaan di Kota Medan dan di Kota Sumatera Barat, adapun pengambilan bahan baku yang jauh di luar riau dikarenakan susah nya bahan baku yang ada di kota Pekanbaru.<sup>82</sup> Rumah makan bebek goreng H. Slamet lebih berkomitmen mengambil bahan baku dari perusahaan dibanding masyarakat. Karena perusahaan lebih pasti dan lebih tepat waktu apabila dibutuhkan, sedangkan masyarakat kurang bisa memenuhi kebutuhan apabila dibutuhkan bahan baku tersebut.
- b. Adanya izin usaha, evaluasi kesehatan dari dinas kesehatan.

Untuk menjaga kualitas makanan, rumah makan bebek goreng H. Slamet memanaganya dengan mengadakan program kebersihan, izin usaha, evaluasi kesehatan dari dinas kesehatan rutin sebulan sekali.

---

<sup>82</sup>Wawancara, penulis dengan bagian Kabag Produksi Rumah Makan Bebek Goreng H. Slamet, 17 Desember 2012.

Pentingnya nilai gizi dalam makanan sangat ditekankan pada rumah makan bebek goreng H. Slamet sesuai spanduk yang kami buat (asli). Baik dari rasanya yang khas dan dari segi asal bahan baku bebek yang digunakan yaitu bebek yang hidupnya disawah tanpa ada campuran bahan kimia pada bahan baku bebek. Baik dari segi kebersihan, evaluasi kesehatan yang dilakukan sebulan sekali agar makanan disini mempunyai nilai gizi, begitu cara kami menjaga kualitas makanan.<sup>83</sup>

c. Proses pengolahan bahan baku bebek untuk meningkatkan rasa

Rumah makan bebek goreng H. Slamet mengolah dari bahan mentah menjadi bahan jadi untuk dipasarkan memiliki *brand image* namanya yang khas yaitu dengan rasanya yang khas, pengolahan yang dilakukannya dengan cara pemilihan bahan baku yaitu:

- a) Bebek yang standar, yaitu harus bebek betina, sebab pada bebek betina bertelur dan dagingnya lebih berserat, kandungan nutrisinya lebih banyak. Ini dilakukan dapat meningkatkan gizi bagi yang memakannya.
- b) Bebek sawah, rumah makan bebek goreng H. Slamet lebih menekankan bahan baku bebek yang digunakan bebek sawah sebab bebek sawah lebih alami tanpa ada campur tangan bahan kimia, sedangkan bebek yang dikandang banyak mengandung bahan kimia dari cara memeliharanya.

---

<sup>83</sup>Wawancara, Penulis Manager Rumah Makan Bebek Goreng H. Slamet, 11 Desember 2012.



- c) Usianya minimal 1 tahun, ini dikarenakan bebek yang dimasak membutuhkan waktu untuk direbus 8 jam. Karena apabila umur pada bebek tersebut kurang dari 1 tahun dapat mengakibatkan daging bebek hancur, sebab bebek yang dimasak termasuk bebek muda.

#### 5. Strategi meningkatkan Penjualan

Strategi penjualan yang dijalankan oleh rumah makan bebek goreng H. Slamet dilakukan dalam bentuk:

- a. Melalui sistem promosi yaitu dengan cara facebook, koran, menyebarkan brosur.
- b. Kerjasama melalui *event-event* atau patungan usaha dengan yang lain.  
Rumah makan bebek goreng H. Slamet memakai sistem promosi melalui *event-event* usaha dikarenakan dapat menghemat biaya dan lebih menguntungkan.
- c. Memberikan diskon pada pemegang kartu kredit

Rumah makan bebek goreng H. Slamet untuk meningkatkan penjualan dengan melakukan kerjasama terhadap bank, bagi pemegang kartu kredit diberikan diskon apabila belanja dari harga Rp 100.000 sampai Rp 1000.000. Diskon belanja yang diberikan selain pada pemegang kartu kredit pada rumah makan bebek goreng H. Slamet di Jalan Sudirman memberikan diskon 5% dan pada Rumah makan bebek goreng H. Slamet di Jalan Soebrantas Panam memberikan diskon 3%. Tetapi pada akhir-akhir ini jarang memberikan diskon kecuali ada pihak ketiga seperti kerjasama dengan bank.

## 6. Sistem Penggajiannya

Sistem Penggajian padarumah makan bebek goreng H. Slamet tergantung tingkat kedudukan tugas wewenang pekerjaan didalam rumah makan tersebut. Pada pegawai tetap sistem penggajian perhari dihitung Rp 40.000 dan perbulan Rp 1.200.000. Lembur dihitung perjam Rp 5000, tunjangan Rp 400.000. Berbeda dengan kasir, kasir perbulannya Rp 1.800.000. Apabila mendapatkan bonus, bonus tergantung omset atau penjualan yang didapat. Para pekerja rumah makan bebek goreng H. Slamet apabila sakit gaji dipotong, untuk uang makan ditanggung, fasilitas tempat tinggal disediakan.<sup>84</sup>

### **B. Analisa *SWOT* Bisnis Bebek Goreng H. Slamet dalam Meningkatkan Penjualan**

Faktor-faktor kekuatan yang dimiliki oleh suatu perusahaan termasuk satuan-satuan bisnis yang didalamnya antara lain *kompetensi*, khususnya terdapat dalam organisasi yang berakibat pada pemilikan keunggulan *komperatif* oleh unit usaha yang dipasarkan dalam meningkatkan penjualan.

Penjualan merupakan tolak ukur dalam memperoleh laba atau keuntungan suatu perusahaan. Contoh-contoh bidang keunggulan diantaranya adalah kekuatan pada manajemen yang dikelola, ciri positif kedudukan pasar, jumlah *supplier*, ketersediaan bahan baku, loyalitas pengguna produk, dan kepercayaan berbagai pihak yang berkepentingan.

---

<sup>84</sup>Wawancara, Penulis Dengan Asisten Manager Rumah Makan Bebek Goreng H. Slamet, 11 Desember 2012.

Kekuatan, kelemahan, kesempatan, serta ancaman yang dihadapi rumah makan H. Slamet dalam meningkatkan penjualan. Dalam bab ini penulis akan menggambarkan setiap kekuatan, kelemahan, kesempatan serta ancaman dari rumah makan bebek goreng H. Slamet dalam melakukan aktivitasnya.

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara yang penulis lakukan, ada suatu gambaran lingkungan yang mereka hadapi baik itu dari dalam lingkungan perusahaan sendiri (kekuatan dan kelemahan) maupun dari luar lingkungan perusahaan (kesempatan serta ancaman).

Pimpinan rumah makan H. Slamet dalam menjalankan perusahaan ini mampu memanfaatkan kondisi *internal* maupun kondisi *eksternal* dalam mengembangkan perusahaannya. Prospek suatu perusahaan tidak terlepas dari pemahaman tentang lingkungan yang ada, baik didalam maupun diluar lingkungan perusahaan. Karena, pengaruh lingkungan tersebut senantiasa berinteraksi, yang berkaitan dengan manajemen yang diterapkan oleh rumah makan H. Slamet berdasarkan prinsip *spritual Bisnis* yaitu adanya unsur agama dalam setiap aktivitas yang dijalankan yang terkait didalamnya.

## **1. Kekuatan, Kelemahan, Peluang dan Ancaman pada Rumah Makan**

### **Bebek Goreng H. Slamet di Pekanbaru**

#### **a. Kekuatan (*Strengths*) Rumah Makan Bebek Goreng H. Slamet di Pekanbaru**

Rumah makan bebek goreng H. Slamet memiliki kekuatan-kekuatan yang secara umum dimiliki oleh pengusaha lain dalam

menjalankan usahanya. Kekuatan tersebut mempunyai perkembangan didalam persaingan untuk meningkatkan penjualan dan kemajuan yang akan datang ditengah-tengah banyaknya perusahaan sejenis yang bermunculan. Adapun, kekuatan-kekuatan pada rumah makan bebek goreng H. Slamet berdasarkan hasil wawancara dan observasi penulis kepada Manager Bapak Budi mengatakan yaitu: <sup>85</sup>

1. Tingkat kompetisi yang masih relatif sedikit, menyebabkan peluang usaha untuk meningkatkan usaha pada bisnis tersebut meningkat.
2. Memiliki budaya organisasi yang kuat yaitu: Pedoman bertingkah laku bagi semua karyawan didalam perusahaan digariskan dengan jelas. Karyawan rumah makan H. Slamet di Pekanbaru mengerti dan mematuhi nilai-nilai yang harus dianut oleh mereka sehingga dapat bekerja secara optimal, hubungan komunikasi dan kerja sama antara atasan dan bawahan sesama karyawan terjalin dengan baik.
3. Memiliki *good will* (nama baik) yaitu nama usaha yang sudah dikenal pasar dengan sistem *franchise*, memiliki tingkat penjualan terbaik dari usaha lain yang terdapat di Pekanbaru.
4. Kualitas produk yang ditawarkan yaitu: rumah makan H. Slamet menyediakan makanan dan minuman yang halal toyyiban. Menyediakan makanan yang mengandung nilai gizi tinggi (Asli), adanya sertifikasi halal, dan evaluasi dari dinas kesehatan setiap bulan.

---

<sup>85</sup>Wawancara, Penulis dengan Manager Rumah Makan Bebek Goreng H. Slamet(Bapak Budi), 11 Desember 2012.

5. Rumah makan bebek goreng H. Slamet terletak di pusat lokasi yang strategis yaitu lokasi yang mudah dan bisa dijangkau oleh kendaraan, sehingga hal ini bisa memudahkan konsumen. Baik rumah makan yang terletak di Jalan Jendral Sudirman maupun di Jalan Soebrantas Panam Pekanbaru.
  6. Rumah makan bebek goreng H. Slamet memiliki fasilitas gedung yang dilengkapi ruangan VIP, tempat sholat, sehingga memberikan kenyamanan bagi para konsumen untuk mencicipi makanan serta lokasi parkir yang luas.
  7. Strategi manajemennya yaitu: Manajemen yang diterapkan berdasarkan *spritual* bisnis yaitu perusahaan bernuansa Islami. Rumah makan H. Slamet sebagai pelopor/bekerja sama dengan *event-event* usaha yang lain dan sistem pembagian kerja atau wewenang dan tanggung jawab kerja masing-masing digariskan dengan jelas.
- b. Kelemahan (*Weaknesses*) Rumah Makan Bebek Goreng H. Slamet.
- Kelemahan adalah yang menjadi penghalang bagi perusahaan dalam mengembangkan serta melaksanakan aktivitasnya yang mengganggu pencapaian laba yang maksimum yang ingin diperoleh.
- Kelemahan-kelemahan yang dimiliki rumah makan H. Slamet antara lain:<sup>86</sup>

---

<sup>86</sup>Wawancara, Penulis dengan Manager Rumah Makan Bebek Goreng H. Slamet, 11 Desember 2012.

1. Kurangnya *Supplier* bahan baku bebek yang menyebabkan bahan baku diperoleh diluar riau yaitu dari Medan dan Sumatera Barat
2. Belum memenuhi kuota bahan baku yang dikirim *supplier* pada perusahaan tersebut
3. Modal sendiri, menyebabkan terbatasnya pada modal dalam menjalankan usaha
4. Produk yang ditawarkan sedikit lebih terfokus pada bebek goreng, menyebabkan terbatasnya keinginan pada selera konsumen dalam memilih makanan
5. Harga yang ditawarkan relatif tinggi hanya konsumen menengah keatas yang merasakan makanan tersebut

c. Peluang (*Opportunities*) Rumah Makan Bebek Goreng H.Slamet

1. Peluang pangsa pasar

Pada penjualan makanan dan minuman, rumah makan bebek goreng H. Slamet tidak memandang status sosial, ini akan memberikan peluang yang besar pada peningkatan penjualan pada konsumen dalam membeli makanan dan minuman dari tahun ke tahun.

2. Tingginya pertumbuhan penduduk menyebabkan meningkatnya kebutuhan pada penjualan
3. Kebutuhan masyarakat yang selalu berkembang

Kebutuhan masyarakat akan makanan yang enak dan halal dan sesuai dengan pendapatan masyarakat. Jumlah masyarakat yang

suka dengan kuliner, dengan semakin banyaknya masyarakat yang selalu mencari makanan yang enak dan sesuai selera dan pendapatan.

4. Keinginan manusia yang tidak pernah puas, hasrat manusia untuk memuaskan keinginan kulinernya.
5. Wisata kuliner yang sedang trend

Dewasa ini, semakin banyak makanan dan minuman yang diciptakan sehingga mendorong keinginan masyarakat sekarang untuk menikmati kuliner.

d. Ancaman (*Threats*) Rumah Makan H. Slamet yaitu:

1. Peningkatan harga yang tidak stabil

Kondisi ekonomi saat ini mengakibatkan harga kebutuhan meningkat tajam, kenaikan harga bahan pokok yang mengakibatkan meningkatnya harga makanan dan minuman.

2. Bertambahnya pesaing (*competitor*)

Makin banyak tumbuh perusahaan sejenis mengakibatkan persaingan yang dapat menjadi ancaman dimasa depan.

## 2. Analisis *Internal SWOT* Rumah Makan Bebek Goreng H. Slamet

a. Kekuatan Rumah Makan Bebek Goreng H. Slamet di Pekanbaru

Kekuatan (*Strengths*), adapun kekuatan yang dimiliki Rumah Makan Bebek Goreng H. Slamet di Pekanbaru antara lain :

1. Budaya Perusahaan yang Islami

Rumah makan bebek goreng H. Slamet berusaha menepis anggapan masyarakat kalau rumah makan bebek goreng H. Slamet di Pekanbaru mengidentifikasi dengan sesuatu yang dianggap

cenderung *eksklusif*. Seperti rumah makan dengan label nuansa Islam, asumsi masyarakat dengan menganggap bahwa rumah makan ini hanya untuk orang Islam saja.

Rumah makan H. Slamet mengembangkan cara beragama yang *inklusif* memberi pelayanan kepada konsumen dari semua segmen masyarakat lintas suku, agama, ras dan golongan. Budaya perusahaan yang ditujukan untuk mendukung kriteria insan rumah makan bebek goreng H. Slamet cabang Pekanbaru tersebut antara lain :

- a. Wajib berbusana muslim bagi karyawan, dan memakai peci bagi karyawan.
  - b. Dilakukan pengajian dengan metode diskusi bagi para staf atau pimpinan yang dilaksanakan secara regular.
  - c. Setiap Karyawan dan manager harus lancar membaca Al-Qur'an
  - d. Rumah makan bebek goreng H. Slamet cabang Pekanbaru membersihkan hasil usahanya dengan mengeluarkan sedekah dan zakat secara konsisten.
2. Sumber daya manusia yang mempunyai etos kerja yang tinggi, amanah dan berkepribadian Islam.

Etos kerja yang tinggi sangat mendorong peningkatan kinerja perusahaan. Rumah makan bebek goreng H. Slamet cabang Pekanbaru senantiasa mendorong SDM selalu bekerja keras serta bersungguh-sungguh, karena aktivitas kerjanya dalam pandangan Islam merupakan bagian dari ibadah. Sikap amanah mutlak dimiliki



oleh SDM muslim. Sikap amanah akan berdampak positif bagi diri sendiri, masyarakat, negara dan perusahaan.

Kepribadian Islam harus dimiliki setiap SDM bisnis Islam. SDM yang mempunyai etos kerja (*himmatul 'amal*) yang tinggi, amanah dan berkepribadian Islam diwujudkan oleh rumah makan bebek goreng H. Slamet cabang Pekanbaru dengan melakukan rekrutmen yang ketat, dan mengadakan training atau pembinaan Islam bagi karyawannya. Yaitu diadakan pembelajaran Al-Qur'an dan pemahaman dari arti ayat Al-Qur'an.

Karakteristik yang membentuk budaya kerja karyawan dan karyawan bebek goreng H. Slamet yaitu: jujur, bangun subuh, bekerja, toleransi, berzakat dan berinfak, kreatif, inovatif, saling bekerja sama, dan penuh rasa tanggung jawab.

3. Proses produksi dan produk yang terjamin halalan toyyiban. Jaminan dan kualitas produk sangat diperhatikan oleh rumah makan bebek goreng H. Slamet. Mulai dari penyediaan bahan baku yang halal dan toyyiban, proses produksi yang halalan toyyiban, pengemasan produk juga terjamin, pemasok bahan produksi selalu dikontrol untuk menjaga kehalalan produk.
4. Sumber dana dan penggunaan dana yang halal.

Islam sangat menekankan aspek kehalalan dari penggunaan dan sumber dana perusahaan. Untuk mewujudkan hal

tersebut, Rumah makan bebek goreng H. Slamet berusaha menghimpun dana dari modal sendiri agar tidak terdapatnya beban.

#### 5. Cita rasa masakan khas

Cita rasa merupakan salah satu modal utama dalam mengembangkan bisnis rumah makan. Cita rasa dapat memberikan kesan dan keinginan untuk menikmati masakan kembali. Dalam bisnis rumah makan cita rasa dapat juga dikatakan sebagai salah satu bentuk kualitas, dan kualitas merupakan salah satu kunci sukses usaha.

Sehingga cita rasa yang khas harus selalu ditonjolkan oleh setiap rumah makan agar dapat memberikan kesan dihati bagi pelanggannya. Hal ini, selain karena faktor bebek goreng sebagai produk utama dengan sambalnya yang khas. Oleh karena itu, perusahaan dapat merebut hati masyarakat dengan cita rasa yang khas. Cita rasa masakannya yang khas mendukung rumah makan bebek goreng H. Slamet menetapkan harga bersaing dan mendapatkan kesetian pelanggan.

#### 6. Telah memiliki merek dagang yang terkenal.

Sebagian masyarakat mempunyai gaya hidup mengkonsumsi produk untuk menunjukkan *prestise* seseorang atau istilah “membeli merek” dan bagian lain mempunyai persepsi “harga sesuai dengan kualitas” dimana merek juga menunjukkan kualitas. Sehingga dapat dilihat bahwa merek merupakan salah satu faktor yang

diperhitungkan masyarakat dalam mengkonsumsi produk. Bebek goreng H. Slamet merupakan salah satu merek terkenal.

b. Kelemahan (*Weaknesses*) Rumah Makan Bebek Goreng H. Slamet

1. Ketersediaan Bahan baku

Bahan baku merupakan pokok dalam fungsi produksi perusahaan. Dalam industri rumah makan bebek goreng H. Slamet, ketersediaan bahan baku bebek dan ayam harus mempunyai kualitas baik agar dapat memegang peranan yang vital bagi keberlangsungan dan kelancaran operasional perusahaan. Rumah makan bebek goreng H. Slamet cabang Pekanbaru mempunyai keterbatasan pemasok bahan baku sehingga kekurangan ketersediaan bahan baku tidak sesuai dengan permintaan konsumen.

Rumah Makan bebek goreng H. Slamet cabang Pekanbaru sulit mengantisipasi permasalahan pasokan bahan baku. Disebabkan Pemasok atau *supplier* sangat terbatas, dan kendala dari kurangnya *supplier* akan berdampak pada susah nya mengantisipasi apabila terjadi kekurangan bahan baku, ini sangat berpengaruh penting dalam meningkatkan penjualan.

**2. Analisis *Eksternal SWOT* Rumah Makan Bebek Goreng H. Slamet**

a. Peluang (*Oppurtunities*)

1. Meningkatnya jumlah penduduk

Meningkatnya jumlah penduduk yang terus meningkat mempengaruhi pertumbuhan usaha rumah makan terutama rumah makan bebek goreng H. Slamet, sehingga meningkatnya permintaan pada konsumen.

Dengan meningkatnya pertumbuhan penduduk maka kebutuhan makanan dan minuman akan bertambah, dengan demikian permintaan akan produk akan terus meningkat. Di kota Pekanbaru penambahan penduduk terus mengalami peningkatan, sehingga akan menjadi pasar potensial bagi rumah makan bebek goreng H. Slamet Pekanbaru.

## 2. Opini dan persepsi masyarakat baik

Penerimaan masyarakat yang baik terhadap produk perusahaan akan memberikan dampak yang sangat positif terhadap citra perusahaan dan tingkat kepercayaan masyarakat kepada perusahaan. Hal ini direalisasikan dalam volume penjualan yang meningkat, masyarakat mempunyai opini dan persepsi yang baik kepada rumah makan bebek goreng H. Slamet Pekanbaru.

Masyarakat melihat perusahaan sebagai sebuah perusahaan waralaba lokal yang sukses dan mampu mengusung nuansa Islami dalam lingkungan perusahaan. Selain itu masyarakat sangat percaya bahwa produk-produk yang dihasilkan rumah makan bebek goreng H. Slamet halal dan dikonsumsi untuk umat muslim. Sehingga ini

dapat dijadikan peluang bagi perusahaan terutama dalam hal produk perusahaan masyarakat mayoritas muslim.

3. Masyarakat mayoritas muslim produk makanan halal sangat dibutuhkan bagi pemeluk agama Islam.

Dengan jaminan kualitas produk yang halal dan dengan nuansa Islam, maka akan banyak konsumen dari masyarakat muslim untuk menjadikan rumah makan bebek goreng H.Slamet sebagai pilihan yang tepat bagi mereka.

4. Kesadaran masyarakat akan pentingnya mengkonsumsi produk halal dan toyyiban

Kebutuhan akan produk halal dan toyyib semakin meningkat seiring dengan kesadaran masyarakat dalam berhati-hati mengkonsumsi produk. Kesadaran tersebut akan mendorong masyarakat dalam memilih produk-produk yang terstandarisasi halal sebagai alternatif termasuk diantaranya adalah rumah makan bebek goreng H. Slamet yang sudah terkenal dan terpercaya dalam menjaga kualitas dan kehalalan produk.

5. Melakukan kerja sama melalui *event-event* usaha yang lain.

Dalam hal kerja sama yang dilakukan pada rumah makan H. Slamet memberikan kontribusi yang besar bagi perusahaan. Diantaranya adalah penghematan biaya dalam mengembangkan produk. Rumah makan bebek goreng H. Slamet Pekanbaru memanfaatkan memperkenalkan usaha melalui usaha lainnya dengan cara melakukan kejasama dengan usaha *event* yang lain.

## 6. Kesetian pelanggan

Kesetian pelanggan merupakan kunci sukses pada usaha kuliner ini ataupun usaha yang lainnya. Dengan adanya kesetian ini, perusahaan tidak perlu mengeluarkan biaya untuk memperkenalkan kualitas yang dihasilkan karena pelanggan percaya kepada perusahaan.

Rumah makan bebek goreng H.Slamet Pekanbaru mempunyai pelanggan yang setia dengan produknya. Hal ini, karena pelanggan percaya dengan produk yang bersifat berpenampilan Islami dan produk yang halal dan toyyiban dan adanya evaluasi kesehatan rutin yang dihasilkan perusahaan sehingga menjadikan mereka tetap menggunakan produk perusahaan.

### b. Ancaman (*threats*)

#### 1. Kondisi politik yang tidak stabil

Kondisi politik dalam suatu daerah atau negara akan berpengaruh pada perusahaan. Kebijakan-kebijakan yang ditetapkan biasa menguntungkan atau merugikan perusahaan. Dengan kondisi-kondisi politik yang tidak stabil, seperti banyak pemerintah dan parlemen, dan kebijakan yang menyengsarakan rakyat akan membawa dampak buruk bagi masyarakat dan berimbas pada perusahaan.

## 2. Ancaman naiknya *inflasi*

Ancaman adanya kenaikan *inflasi* akan mengakibatkan daya beli masyarakat turun dikarenakan harga barang kebutuhan lainnya melonjak naik. Biaya produksi juga naik, mendorong industri makanan menaikkan harga. Maka rumah makan bebek goreng H. Slamet Pekanbaru juga dapat melakukan kenaikan harga produk .

## 3. Adanya kenaikan harga BBM

Adanya kenaikan harga BBM dapat menjadikan tingginya biaya operasional perusahaan terutama transportasi dan menurunkan daya beli masyarakat terhadap produk.

## 4. Tingkat persaingan yang ketat

Dengan semakin ketatnya persaingan antar rumah makan satu dengan yang lainnya memberikan dampak kepada produk yang ditawarkan, tiap perusahaan semakin bervariasi bahkan terdapat kesamaan diantara produk-produk yang ditawarkan. Hal ini, akan memberikan kekuatan kepada konsumen untuk memilih produk mana yang lebih baik dilihat dari segi manapun.

Sehingga hal ini akan sangat mempengaruhi perusahaan. Dengan jumlah pesaing yang banyak dan skala usaha yang sama, persaingan dalam industri rumah makan bebek goreng yang ada di Pekanbaru cukup tinggi. Masing-masing pemain menerapkan strategi yang hampir sama, misalnya strategi harga, variasi produk, pelayanan dll. Maka rumah makan bebek goreng H. Slamet perlu menerapkan strategi baru dalam mengungguli pesaingnya.

#### 5. Adanya perubahan selera konsumen.

Perubahan selera masyarakat dalam mengkonsumsi suatu produk akan menyurutkan minat konsumen terhadap produk yang semula dikonsumsi. Sehingga hal ini berpengaruh cukup signifikan bagi volume penjualan perusahaan. Adanya perubahan pola dan gaya hidup masyarakat.

Kota Pekanbaru banyak yang membuka usaha dengan menu yang bermacam ragam, ini menjadi ancaman tersendiri bagi rumah makan bebek goreng H. Slamet Pekanbaru.

#### 6. Adanya kekuatan tawar menawar pembeli

Pembeli atau pelanggan dapat juga menekan harga dengan tawar menawar harga dimana semua ini dapat menurunkan laba perusahaan. Kekuatan tawar menawar pembeli atau konsumen, maka rumah bebek goreng H. Slamet Pekanbaru relatif besar jika pelanggan pembeli dalam jumlah besar, misalnya untuk kegiatan seminar, talk show, dll. Sehingga pelanggan dapat melakukan tawar menawar harga atau minimal meminta harga khusus atau diskon. Hal ini akan berpengaruh pada kondisi keuangan perusahaan

#### 7. Persaingan yang kurang sehat

Persaingan yang kurang sangat menghambat perkembangan usaha. Dalam makanan dan minuman banyak sekali isu-isu yang akan berkembang untuk mempengaruhi opini public terhadap perusahaan sehingga citra perusahaan di mata masyarakat menjadi kurang baik. Apabila pemahaman tersebut masuk kepada masyarakat berdampak pada rendahnya daya beli masyarakat.



### 3. Matriks SWOT

- a. Kekuatan (*Strenght-S*) yaitu: peluang membuka usaha di Pekanbaru lebih besar, saingan yang relatif sedikit, memiliki budaya organisasi yang kuat, kualitas produk yang ditawarkan memiliki *brand image*, lokasi rumah makan yang strategis. Mempunyai ruang VIP agar konsumen merasa nyaman dalam mencicipi makanan, memiliki beberapa cabang tersebar di beberapa kota di Indonesia
- b. Kelemahan (*Weaknesses-W*) yaitu: produk yang ditawarkan hanya terfokus pada bebek goreng dan ayam, tidak adanya variasi produk. Ini menyebabkan selera konsumen yang berbagai macam, terbatasnya *supplier* bahan baku, kurangnya kuota pada bahan baku bebek.
- c. Peluang (*Opportunities-O*) yaitu: Peluang pangsa pasar yang lebih baik karena, *brand image* yang sudah diketahui oleh masyarakat, kebutuhan masyarakat yang berkembang, keinginan manusia yang tidak pernah puas, wisata kuliner yang sedang trend.
- d. Ancaman (*Threats-T*) yaitu: Peningkatan harga yang tidak stabil, bertambahnya pesaing

Dari matrik analisis *SWOT* tersebut dapat diketahui strategi yang dapat diterapkan oleh perusahaan, diantaranya *SO*, *WO*, *ST* dan *WT*. Dari alternative-alternatif strategi tersebut dapat diringkas sebagai berikut :

1. Strategi (*SO*) : menggunakan kekuatan *internal* perusahaan untuk meraih peluang yang ada, antara lain dengan mewujudkan budaya perusahaan yang Islami secara konsisten dengan dukungan masyarakat yang mayoritas muslim. Karena budaya perusahaan yang Islam merupakan kekuatan yang besar bagi perusahaan untuk mendapatkan

kepercayaan pelanggan dan tetap berpegang teguh kepada hukum-hukum Allah dalam mencari ridho Allah, mendaftarkan produk ke LP POM MUI, menggunakan merek yang terkenal, dan meningkatkan kapasitas produksi.

2. Strategi (*ST*): dalam mengurangi dampak dari ancaman *eksternal* dengan kekuatan perusahaan yang dimiliki, antara lain menjadikan budaya Islami perusahaan sebagai ciri khas perusahaan, melakukan inovasi produk, mempertahankan dan meningkatkan kualitas produk. Kehalalan produk untuk mendapat kepercayaan konsumen bahwa produk bebek goreng H. Slamet terjamin kehalalannya dan mempertahankan cita rasa, memberikan diskon atau harga khusus, menekan biaya produksi dengan mencari pemasok yang tepat, dan menambah pemasok bahan baku agar dapat mengantisipasi kekurangan *supplier*.
3. Strategi (*WO*): strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan meminimalkan kelemahan yang ada yaitu: strategi dengan adanya persaingan yang sedikit pada usaha yang ada di Pekanbaru dapat meningkatkan penjualan dengan menambah kembali *supplier* atau pemasok bahan baku, dan lebih ditingkatkan lagi kuota bahan baku.
4. Strategi (*WT*) : dalam mengurangi kelemahan dan ancaman perusahaan, antara lain, melakukan variasi produk, melakukan penekanan biaya produksi, *efisiensi* dan *efektifitas* kerja serta peningkatan pelayanan kepada konsumen.

### C. PengolahanBebek Goreng H. Slamet di Tinjau Menurut Perspektif Ekonomi Islam

Ilmu ekonomi Islam itumempelajari aktivitas atas prilaku manusia secara *aktual* dan *emperical*. Baik dalam produksi, distribusi, maupun konsumsi berlandaskan syariah Islam yang bersumber dari Al-Qur'an dan Hadist dengan tujuan mencapai kebahagiaan dunia dan akhirat.<sup>87</sup>

Ekonomi Islam sangat menitikberatkan adanya pemenuhan kebutuhan yang bersifat *integritas*, yang tidak hanya berhenti pada pemenuhan kebutuhan secara materi saja. Namun, pemenuhan kebutuhan secara spritualitas.<sup>88</sup>

pembahasan yang dibahas dalam ekonomi Islam berbagai macam, salah satu yang membahas tentang pentingnya manajemen dalam melaksanakan suatu usaha, manajemen dalam Islam atau dikatakan manajemen syariah adalah setiap aktivitas/kegiatan dalam manajemen syariah selalu diupayakan menjadi amal saleh oleh pelakunya dan bernilai ibadah.<sup>89</sup> Dimana amal perbuatan baik dilandasi oleh persyaratan-persyaratan yaitu: niat yang ikhlas karena Allah, tata cara pelaksanaannya sesuai syariah, dan dilakukan dengan penuh kesungguhan.<sup>90</sup>

Mengelola suatu bisnis perlu adanya manajemen bisnis, berdasarkan dari pengertian-pengertian yang penulis paparkan sebelumnya dapat disimpulkan: dimana manajemen bisnis merupakan kegiatan yang mengatur

---

<sup>87</sup> Mawardi, *Op.cit* h. 4.

<sup>88</sup> Jusmaliani, *Bisnis Berbasis Syariah*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2008) Cet.1, h. 98.

<sup>89</sup> Ma'ruf Abdullah, *Op.cit*, h. 17.

<sup>90</sup> *Ibid.*

suatu usaha melalui penyediaan produk yang dibutuhkan oleh masyarakat, dikelola dan dirancang dengan baik sehingga suatu kegagalan dapat diminimalkan.

Tahapan yang digunakan dalam proses manajemen yang baik nilai manfaat tujuan yang diperoleh dapat dicapai secara efektif dan efisien. Di dalam manajemen bisnis misalnya ada beberapa faktor yang berpengaruh yang perlu dianalisis antara lain: segmen pasar, bahan baku, tenaga kerja, teknologi, pesaing, biaya produksi, dan lokasi.<sup>91</sup>

Bahan baku merupakan salah satu faktor terpenting yang perlu dianalisis didalam manajemen bisnis, dimana bahan baku dalam ekonomi Islam merupakan pokok yang bersumber dari kehalalan bahan baku tersebut.

Hal yang patut diperhatikan dalam industri makanan dan minuman merupakan inti dari bahan baku, proses produksi, pengadaan barang, dan *packing* dalam produk. Halal menjadi potensi peluang dan tantangan bagi pembisnis dalam meningkatkan kualitas produknya dengan berbasis kehalalan sebuah produk.

Produk yang dijual pada rumah makan bebek goreng H. Slamet berasal dari bahan baku yang halal. Islam berada diantara suatu paham kebebasan soal makanan dan ekstrimis dalam soal larangan, berdasarkan firman Allah:



<sup>91</sup> *Ibid.*



Artinya: “Hai manusia, makanlah segala sesuatu yang ada di bumi ini yang halal dan baik dan jangan kamu mengikuti jejak syaitan karna sesungguhnya setan itu musuh yang terang-terangan bagi kamu (Al-Baqarah:168).<sup>92</sup>

Berdasarkan ayat diatas dijelaskan bahwa Allah memerintahkan kepada manusia agar mengkonsumsi makanan yang ada di bumi, dengan syarat makanan yang dimakan yang halal lagi baik yaitu halalan toyyiban. Dimana halal disini diperbolehkan untuk dimakan dan tidak dilarang oleh hukum syara'. Sedangkan makanan yang baik disini, makanan tersebut bergizi dan bermanfaat bagi kesehatan.

Begitu juga pada makanan yang berasal dari binatang, rumah makan H. Slamet menerapkan manajemen dari bahan baku yang bersifat halalan toyyiban (asli). Bahan baku bebek pada rumah makan H. Slamet tersebut bahan baku yang halal dan tidak terdapatnya campur tangan bahan kimia mulai dari cara pemeliharaannya sampai tata cara pelaksanaannya bahan mentah menjadi bahan jadi yang siap untuk dikonsumsi.

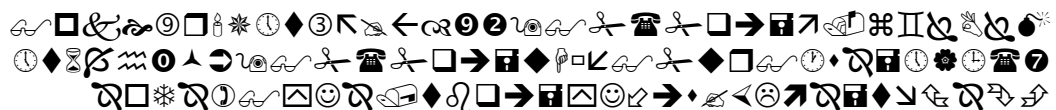
Rumah makan bebek goreng H. Slamet menekankan pada pengambilan bahan baku bebek yang berasal dari sawah sebab bahan baku bebek yang berasal dari sawah tidak ada campur tangan bahan kimia dan dalam mengolah bahan baku bebek berdasarkan ketentuan syariah dan bernilai gizi tinggi. Berbeda pada bebek kandang yang dipelihara kebanyakan makanannya mengandung adanya bahan kimia.

---

<sup>92</sup> Depag RI, *Al-Qur'an dan Terjemah*, ( Bandung: Syaamil Al-Qur'an Sigma,th ) h. 52.

Berdasarkan wawancara yang penulis lakukan dengan manager, (Bapak budi) mengatakan bahwa: “Produk yang kami tawarkan disini sesuai dengan spanduk yang kami buat (asli), asli disini bahwa rasa nya khas dari bebek goreng dan bahan baku bebek yang kami dapatkan memang benar-benar asli, dari cara memberi makanan pada bebek dan cara pengolahannya sesuai syariat dari cara penyembelihannya, pengolahan dari bahan baku menjadi bahan jadi yang siap dibeli oleh konsumen”.<sup>93</sup>

Islam selamanya menginginkan tujuan yang suci dan caranya pun harus yang suci juga, syariat Islam tidak membenarkan prinsip apa yang disebut *al-ghayah tubirrul wasilah* (tujuan menghalalkan segala cara) atau suatu prinsip yang mengatakan *alwushulullah haq bil khaudhi fil katsiri minal bathil* ( untuk dapat memperoleh sesuatu yang baik, boleh dilakukan dengan bergelimang dalam kebatilan) bahkan yang ada adalah sebaliknya yaitu setiap tujuan yang baik harus dicapai dengan cara yang baik pula.<sup>94</sup> Dimana dalam firman Allah dikatakan bahwa



Artinya: “Hai para Rasul makanlah dari yang baik (halal) dan berbuat baiklah karena sesungguhnya aku maha mengetahui apa saja yang kamu perbuat. ( Al-Mukminun ayat 51).<sup>95</sup>

Islam memanggil manusia supaya makan hidangan yang baik yang telah disediakan oleh Allah yaitu bumi lengkap dengan isinya, hendaknya

<sup>93</sup>Wawancara, Penulis dengan Asisten Manager Rumah Makan Bebek Goreng H. Slamet, 15 Desember 2012.

<sup>94</sup> Yusuf Qardawi, *Halal dan Haram dalam Islam*, (Surabaya: PT bina Ilmu Surabaya, 2003), h. 38-39.

<sup>95</sup>Depag RI, *Al-Qur'an dan Terjemah*, ( Bandung: Syaamil Al-Qur'an Sigma,th ) h. 345.



kamu, dan jika kamu menuruti mereka, tentu kamu telah menjadi orang musyrik. (Al-An'am: 121).<sup>98</sup>

Ayat di atas juga menerangkan bahwa Allah melarang segala sesuatu yang dimakan tanpa menyebutkan namanya. Dalam mengolah bahan baku bebek dan ayam pada rumah makan H. Slamet penyembelihannya selain dilakukan dengan menyebut nama Allah, juga menggunakan alat yang tajam agar melepaskan nyawa binatang dengan jalan yang mudah.

Rahasia penyembelihan, menurut yang di ketahui adalah melepaskan nyawa binatang dengan jalan yang paling mudah, yang kiranya meringankan dan tidak menyakiti, untuk itu disyaratkan alat yang dipakai harus tajam supaya lebih cepat memberi pengaruh. Disamping itu dipersyaratkan juga bahwa penyembelihan itu harus dilakukan dileher karna tempat ini yang lebih mudah mematikan binatang. Dalam sabda nabi yaitu:

عَنْ شَدَّادِ بْنِ أَوْسٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ : تَتَاخَفُظُهُمَا عَنْ رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ : إِنَّ اللَّهَ كَتَبَ الْإِحْسَانَ عَلَى كُلِّ شَيْءٍ فَإِذَا قَتَلْتُمْ فَأَحْسِنُوا الدَّبْعَ وَالْحَدَّ أَحَدَكُمْ شَعْرَتَهُ وَلِيَرِحَ ذَبِيحَتَهُ

Artinya: “ Dari Syaddad bin aus R.A mengatakan bahwa ia menghafal dua hal dari Sabda rasullullah, ”Sesungguhnya Allah mewajibkan untuk berbuat baik kepada segala sesuatu, karena itu apabila kamu membunuh, maka lakukanlah dengan cara yang baik. Dan, apabila kamu menyembelih, maka lakukanlah dengan cara yang baik dan hendaklah penyembelihan itu menajamkan mata pisaunya agar tidak menyakiti hewan yang di sembelihnya” (riwayat Muslim).<sup>99</sup>

Setelah dilakukan penyembelihan bebek dan ayam, daging tersebut dibersihkan, selanjutnya dilakukan proses memasak. Proses memasak yang dilakukan oleh rumah makan bebek goreng H. Slamet direbus dengan

<sup>98</sup> Depag RI, *Al-Qur'an dan Terjemah*, ( Bandung: Syaamil Al-Qur'an Sigma,th ) h. 143.

<sup>99</sup> M.Nashiruddin Al-Bani, *Ringkasan Shahih Muslim*, (Jakarta: Gema Insani, 2005), cet 1,h.632.



menggunakan bahan-bahan yang alami tanpa adanya bahan kimia dalam mengempukkan bebek.

Proses pengempukkan bebek berpengaruh pada usia bebek, bebek yang dibutuhkan berumur satu tahun. Dikarenakan, bebek yang umurnya kurang dari satu tahun dapat mengakibatkan daging bebek hancur. Sedangkan usia bebek yang lebih dari satu tahun menyebabkan daging bebek tua, yang dapat mengakibatkan susahny dalam mengempukkan daging bebek tersebut.

Untuk menjadikan bahan baku bernilai gizi tinggi, rumah makan H. Slamet mengambil bahan baku bebek betina, karena pada bebek betina dagingnya lebih berserat dan bebek tersebut bertelur. Hal ini yang menyebabkan didalam bebek betina mempunyai vitamin, dan kandungan nutrisinya lebih banyak, serta dapat meningkatkan gizi bagi yang memakannya.

Bagi umat Islam aspek halal berpengaruh besar bagi keputusan dalam pembelian dan perilaku pembelian. Kata halal bukan hanya dari simbol agama, akan tetapi halal juga menjadi simbol bagi jaminan kualitas dan higienitas dalam sebuah produk terutama proses produk dalam bidang makanan.

Salah satu faktor produksi adalah faktor material, ( bahan baku). Pandangan Islam terhadap penggunaan bahan baku untuk proses produksi bertitik tolak dari kehalalan bahan baku. Penggunaan bahan baku yang haram

akan merusak manfaat ekonomi walau itu untuk dipergunakan memproses suatu produk yang dibolehkan syariat.<sup>100</sup>

Dalam manajemen bisnis ketersediaan bahan baku sangat berpengaruh penting dalam meningkatkan penjualan, apabila bahan baku kurang mencukupi akan mengakibatkan penurunan penjualan. Serta terbatasnya penjualan karna kurangnya permintaan konsumen.

Namun, ada beberapa kendala pada rumah makan bebek goreng H. Slamet, dimana bahan baku yang ditawarkan pada rumah makan bebek goreng H. Slamet dalam memenuhi kuotanya sangat kurang, dibanding permintaan konsumen, hal ini dapat menghambat dalam meningkatkan penjualan karna suatu usaha ditentukan ketersediaan bahan baku yang dibutuhkan.

Pentingnya pemahaman terhadap keputusan pembelian konsumen, dan pangsa pasar memiliki peranan penting dalam penciptaan sinergi antara pemenuhan kebutuhan dan keinginan konsumen dengan kemampuan berproduksi secara optimal. Apabila perusahaan memiliki pangsa pasar yang besar, maka faktor penunjang kelancaran produksi, seperti ketersediaan bahan baku, sebaliknya sesuai dengan kapasitas pemenuhan kebutuhan dan keinginan konsumen.

Bahan baku merupakan salah satu faktor yang mempunyai peranan penting. Oleh karena itu, masalah persediaan bahan baku, sebagai faktor utama kelancaran dalam proses produksi. Sedangkan adanya stok

---

<sup>100</sup> Muh, Said Hm, *Pengantar Ekonomi Islam Dasar-dasar Pengembangannya* (Pekanbaru: Suska Press, 2008) h. 72.

keterbatasan bahan baku yang ada diperusahaan akan berdampak pada kemacetan dalam berproduksi.

Selain kurangnya ketersediaan bahan baku, rumah makan bebek goreng H. Slamet mengalami kurangnya supplier bahan baku. Minimnya pemasok bahan baku, sehingga pemasok bahan baku yang dibutuhkan harus mengambil dari luar kota. Hal ini, menyebabkan harga yang ditawarkan kepada konsumen tergantung wilayah bahan baku yang didapat.

Pengelolaan dan kebijakan ketersediaan bahan baku merupakan kunci kesuksesan sebuah perusahaan. Jadi kegiatan bisnis dan upaya manajemen saling mendukung satu sama lain dalam menciptakan nilai kemajuan dalam berbisnis sehingga tujuan bisnis dapat tercapai.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

Berdasarkan uraian-uraian pada bab-bab sebelumnya serta hasil penelitian yang dilakukan, maka diperoleh beberapa kesimpulan dan saran sebagai berikut:

#### **A. Kesimpulan**

1. Bisnis pada rumah makan bebek goreng H. Slamet sangat potensi, karena dapat menyerap tenaga kerja, mengurangi tingkat pengangguran. Usaha kuliner ini semakin meningkat perannya.
2. Manajemen yang diterapkan pada rumah makan ini berdasarkan manajemen bisnis dalam Islam, mereka tidak hanya memandang dunia saja dalam bekerja tetapi mereka juga mendahulukan dalam beribadah.
3. Analisa SWOT pada bisnis bebek goreng ini, adalah kurangnya supplier bahan baku, terbatasnya jumlah kuota bahan baku, hal ini menyebabkan pemasok bahan baku dari luar kota, dan dapat berpengaruh pada harga yang ditawarkan kepada konsumen.
4. Bisnis Bebek goreng H. Slamet ini tidak bertentangan dengan sumber ekonomi Islam, karena usaha yang dilakukan berdasarkan syariat Islam. Produk yang ditawarkan pada rumah makan ini yaitu *halalan toyyiban*, baik dari cara mendapatkannya maupun pengolahan tata cara pelaksanaannya (pengolahan).

#### **B. Saran**

1. Kepada pimpinan dan para pekerja rumah makan H. Slamet untuk lebih giat dalam meningkatkan kualitas Produk yang dijual, Sumber Daya

Manusia yang dimilikinya melalui pelatihan dan pembinaan dalam konsep Islam, serta banyak membaca buku-buku khususnya yang berhubungan dengan usaha kuliner bisnis bebek goreng H. Slamet ini.

2. Harus ada kesabaran dalam menjalani lika-liku kehidupan bahwa semua manusia di dunia ini pasti diberikan kesempatan oleh Allah untuk bisa menjadi lebih baik lagi selama manusia itu sendiri mau berusaha merubah kehidupannya kearah yang lebih baik. Maka yang terbaik pada saat ini adalah mengusahakan bisnis usaha ini tetap bertahan lebih maju lagi berkembang menjadi lebih besar jangkauan pangsa pasarnya, dalam membuka lapangan kerja. Dan untuk menatap masa depan yang lebih baik, dengan adanya manajemen yang baik, dan komitmen yang kuat maka para bisnis bebek goreng H. Slamet dapat mengembangkan usaha kuliner yang lebih maju.
3. Kepada para Karyawan dirumah makan bebek goreng H. Slamet untuk lebih giat dalam meningkatkan kualitas Sumber Daya Manusia yang dimilikinya melalui pelatihan dan yang diberikan pada rumah makan H. Slamet. serta banyak membaca buku-buku khususnya yang berhubungan dengan usaha kuliner ini.

## DAFTAR PUSTAKA

- Aziz Abdul. 2010. *Manajemen Investasi Syari'ah*. Bandung: Alfabeta
- Abdullah M. Ma'ruf. *Manajemen Berbasis Syariah*. Yogyakarta: Aswaja Pressindo
- Ahmad Ibrahim Abu Sinn. 2008. *Manajemen Syariah*. Jakarta: PT Raja Grafindo. Cet. 1.
- Al-Bani M. Nashiruddin. 2005. *Ringkasan Shahih Muslim*. Jakarta: Gema Insani. Cet 1,
- Anoraga Pandji. 2004. *Manajemen Bisnis*. Jakarta: PT Rineka Cipta Cet. 3.
- Bernadine R. Wirjana msw. 2007. *Mencapai Manajemen Berkualitas Organisasi, Kinerja, Program*. Yogyakarta: Andi.
- Buchori Alma, 2009. *Manajemen Bisnis Syariah*. Bandung: Alfabeta. Cet.1
- Depag RI. *Al-Qur'an dan terjemah*. Bandung: Syaamil Al-Qur'an Sigma.
- Ernie Tisnawati Sule & Kurniawan Saefullah. 2005. *Pengantar manajemen*. Jakarta: Kencana. Cet. 3
- Francis Tantri. 2009. *Pengantar Bisnis*. Jakarta: Rajawali Pers. Cet. 1.
- Halim Andreas. *Kamus Lengkap Praktis*. Surabaya : Fajar Mulya
- Handoko T. Hani. 2003. *Manajemen*. Yogyakarta: BEFE
- Hardjanto Amirullah Imam 2005. *Pengantar Bisnis*. Yogyakarta: Graha Ilmu
- J. Sudarsono 1996. *Pengantar Ekonomi perusahaan*. Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama.
- Jusmaliani. 2008. *Bisnis berbasis syariah*. Jakarta: Bumi Aksara. Cet.1
- Kadir. 2010. *Hukum Bisnis syariah dalam Al-Qur'an*. Jakarta: Amzah. Cet. 1
- Kamaludin Undang. 2010. *Etika Manajemen Islam*. Bandung : Pustaka Setia. Cet.1.
- KasmirJakfar 2009. *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: Kencana. Cet.2.

- M. Fuad dkk 2000. *Pengantar Bisnis*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama. Cet.2.
- Majah Ibnu.Sunan Ibnu Majah. Mesir: Muzaratu al-auqaf,tt. Juz. 12.
- Marathon Said Saad 2004. *Ekonomi Islam di Tengah Krisis Ekonomi Global*. Jakarta: Zikrul Halim. Cet. 1.
- Mawardi.2007. *Ekonomi Islam*. Pekanbaru: Alaf Riau. Cet. 1.
- Muh, Said Hm. 2008. *Pengantar Ekonomi Islam dasar-dasar Pengembangannya* Pekanbaru: Suska Press.
- Muhammad bin Ismail. *Shahih Bukhari*. Mesir : Wuzarah al-Auqaf,tt. Juz. 7.
- Muliawan Jasa Ungguh. 2008. *Manajemen Home Industri Peluang Usaha di Tengah Krisis*. Yogyakarta: Banyu Media.
- Muslich. 2007. *Bisnis syariah*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN. Cet. 1
- Nasution Mustafa Edwin. 2007.*Pengenalan Eksklusif Ekonomi Islam*. Jakarta:Kencana. Cet.2.
- Prihadi Yucki. 2012 *Sukses Bisnis Melalui Manajemen Rasulullah SAW*. Jakarta: PT Gramedia.
- Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam 2008. *Ekonomi Islam*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Qardawi Yusuf. 2003. *Halal dan haram dalam Islam*. Surabaya: PT bina Ilmu Surabaya.
- Rahman Arif. 2009. *Panduan Cepat dan Mudah Mendirikan dan Mengelola Usaha*. Yogyakarta: PT MediaPressindo. Cet. 1.
- Rangkuti Freddy. 2006. *Analisis Swot Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama. Cet. 12
- Rangkuti Freddy. 2011. *SWOT Balanced Scorecard*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Siswanto. 2005. *Pengantar Manajemen*. Jakarta: Bumi Aksara. Cet.1
- Suliyanto. 2010. *Studi Kelayakan Bisnis*. Yogyakarta: CV Andi Offset. Cet.1

## **WAWANCARA**

1. Bagaimana sejarah usaha bebek goreng H. Slamet yang anda kelola dari awal berdirinya sampai berkembang di Pekanbaru?
2. Apa saja aktivitas yang di lakukan pada usaha Anda?
3. Sudah berapa lama usaha yang Anda kelola?
4. Apa yang melatarbelakangi Anda untuk membuka usaha di Pekanbaru?
5. Apa tujuan dan prinsip utama Anda membuka bisnis warung makan di Pekanbaru?
6. Dari manakah modal yang diperoleh untuk menjalankan usaha ini?
7. Dari mana Anda perolehkan bahan baku bebek tersebut,dan bagaimana cara anda mengelolanya?
8. Dari mana asal pekerja Anda, dan bagaimana cara anda merekrut dan memberikan pelatihan?
9. Bagaimana sistem penggajiannya?
10. Bagaimana sistem penjualannya?
11. Bagaimana cara Anda menarik pelanggan,dan sistem promosi yang anda lakukan?
12. Apa kelebihan usaha anda dengan yang lain?
13. Apa kelemahan usaha Anda dengan yang lain?
14. Apa tantangan usaha Anda untuk kedepannya?
15. Bagaimana peluang bagi usaha anda untuk kedepannya?

## **BIOGRAFI PENULIS**



Penulis yang bernama NURMAI RESTYA. H  
dilahirkan di Teluk Bayur Padang tanggal 30 Mei



1990, merupakan anak pertama dari empat bersaudara dari pasangan Bapak Abdul Haris dan Ibu Nurningsih. Penulis mengawali Pendidikan SDN 004 Dumai pada tahun 1996-2002, dan melanjutkan pendidikan MTSN Dumai pada tahun 2002-2005, selanjutnya penulis melanjutkan sekolah SMA IT Bangkinang pada tahun 2005 sampai 2008.

Kemudian penulis melanjutkan pendidikan ke perguruan tinggi di UIN SUSKA RIAU, program S1 di jurusan Ekonomi Islam fakultas syariah dan Ilmu hukum pada tahun 2008-2013. Selanjutnya pada bulan Februari samapi Maret tahun 2011 penulis melakukan magang di Bank Syariah Mandiri Dumai. Setelah magang pada bulan juli sampai agustus 2011 penulis melakukan kuliah kerja nyata (KKN) di desa Teluk Buntal Kecamatan Tebing Tinggi Kabupaten Meranti.

Berkat rahmat Allah SWT, Alhamdulillah pada tahun 2013. Penulis bisa menyelesaikan Skripsi dengan judul “MANAJEMEN BISNIS BEBEK GORENG H. SLAMET DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN MENURUT PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM (STUDI KASUS DI PEKANBARU)”. Di bawah bimbingan Bapak Drs. H. Muh. Said. HM.MA.MM dan dinyatakan “LULUS” setelah mengikuti ujian sidang Munaqasah pada tanggal 22 April 2013 dengan menyandang gelar sarjana (S.E.Sy).